الثروة التلقائية

٦ خطوات نحو الاستقلال المادي



مايكل ماسترسون

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

AUTOMATIC WEALTH

The Six Steps to Financial Independence

MICHAEL MASTERSON





الثروة التلقائية

٦ خطوات نحو الاستقلال المادي

مايكل ماسترسون

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة

المحتويات

تمهيد

من أنا؟ ولماذا تقرأ هذا الكتاب؟

من لا يريد أن يكون غنياً... أو على الأقل مستقراً من الناحية المادية أكثر مما هو عليه الآن؟ مثلما عبرت جرترود شتاين في مقولتها الشهيرة: "لقد جربت الغنى وجربت الفقر. ووجدت أنه من الأفضل أن يكون المرء غنياً".

وكذلك أنا. فقد مررت بأزمات مادية سارت من سيئ إلى أسوأ. وبعد ذلك تبدل الحال ليصبح دخلي لا بأس به ثم وفيراً ثم أكثر من كافٍ.

وخلال حياتي المهنية عملت بالكثير من الوظائف. فكنت أتقاضى ١,٧٥ دولار في الساعة من وظيفتي الأولى المتمثلة في تجفيف زجاج السيارات في محطات الوقود. وفي هذه الأيام لا أرضى بأن أعمل بوظيفة تحقق لي دخلاً أقل من أضعاف هذا الدخل ٥٠٠ مرة. في هذا الكتاب سوف تتعلم ما تعلمته على طول المسيرة: سوف تتعلم أنه ليس من الصعب أن تصبح ثرياً كما تريد... طالما أنك على استعداد لأن تتبع الخطوات الست البسيطة.

لقد عملت مساعد نادل ودهاناً ونجاراً وحارس أمن وموظف مبيعات ومعلماً وكاتب إعلانات وعاملاً في أحد المسارح وسمكرياً.

كذلك فقد امتلكت كثيراً من الشركات وقمت بإدارتها، بما في ذلك شركة تعمل في مجال تركيب حمامات سباحة، وشركة تنتج مكملات غذائية، وشركة تعمل في مجال الاستثمارات، وعلى الأقل اثنتا عشرة شركة تعمل في مجال النشر، ومحل لبيع المجوهرات، واثنتا عشرة شركة تعمل في مجال التسويق المباشر، وشركة تعمل في مجال الاستشارة المهنية، ومؤسستان ناشطتان في

مجال العلاقات العامة وعلى الأقل ست شركات تعمل في مجال الاستثمارات العقارية، ومعرض لبيع المنتجات الفنية، وشركة سمسرة في مجال العملات النادرة؛ وهذا قليل من كثير.

لقد شاركت في مشروعين نما رأسمالهما ليتجاوز ١٣٠ مليون دولار واثني عشر مشروعاً تجاوز رأسمالها ١٠ ملايين دولار وقمت مؤخراً بتوجيه الأصدقاء والزملاء أصحاب شركات ناشئة ناجحة يبلغ رأسمالها ٦ أو ٨ ملايين دولار.

كذلك فقد امتلكت وقمت بإدارة شركات عامة وخاصة ومحلية وعالمية وشركات تجزئة وجملة وشركات ربحية وغير ربحية.

لقد فعلت كل هذا واشتغلت بوظائف أخرى أنا متأكد من أنني لا أستطيع تذكرها (أو لا أريد أن أفكر فيها).

ما لم أفعله هو إدارة شركة ضخمة (أي واحدة من شركات فورتشن ١٠٠٠). بل إنني لا أظن أنني عملت بإحدى هذه الشركات. فخبرتي تتركز في بدء وتنمية المشروعات الصغيرة، وقد حققت قدراً جيداً من النجاح في مجال الاستثمارات العقارية والاستثمار في مجال المشروعات الصغيرة.

لست سمسار أوراق مالية أو موظف تأمين أو مخططاً مالياً. ولم أتلق أبداً أي تدريب رسمي في الماليات. فكل شيء أعرفه نشأ من تجارب حياتي العملية. وهذا يعني أنك لن تجد الكثير في هذا الكتاب عن التخطيط المالي التقليدي.

إنني أحب دائماً أن أفكر في حقيقة أن ما ينقصني في التعليم الرسمي قمت بتعويضه من خلال خبراتي وتجاربي المتعمقة والواسعة في مجال التجارة والأعمال والتي جعلتني مؤهلاً لإسداء نصائح عملية وموثوقة. لذلك عندما تفكر في مؤهلاتي وشهاداتي، خذ في الاعتبار خبراتي الواسعة. وكن على يقين من أن النصائح التي أعطيها لك في هذا الكتاب تنبع من هذه الخبرة. أيضاً خذ في الاعتبار المعارف الذين قمت بإقامة علاقات معهم والناس الذين أعرفهم. أنا محظوظ لأنني عملت مع شخصيات عبقرية بالفعل في مجال تحقيق الثراء وإقامة المشروعات. لقد استمعت إليهم ولاحظت ما يفعلونه. وسوف أنقل لك كل ما تعلمته منهم.

وأخيراً ينبغي أن أعترف بحبي للتدريس. فقبل أن أبدأ حياتي المهنية في مجال التجارة والأعمال، قمت بتدريس مقرر تعليمي في إحدى الكليات بواشنطن العاصمة، وبعد ذلك عملت أستاذاً مساعداً للغة الإنجليزية والأدب في جامعة تشاد. وحب التدريس هذا لم يفارقني قط. إنه يتجلى في العروض التقديمية الخاصة بالمنتجات وجلسات التدريب للمبتدئين من أصحاب المشروعات وفي خطبي، وأنا على يقين من أن هذا سيتجلى واضحاً في الصفحات التالية. فإذا نزعت للعب دور المعلم، فمن فضلك سامحني.

أيضاً أنا طالب تواق للتعلم. فكل تجربة مررت بها في حياتي المهنية علمتني شيئاً. وكل شيء تعلمته عن تحقيق دخل جيد وتحويله إلى ثراء دائم سيتم عرضه تفصيلاً في هذا الكتاب.

مقدمة

قصة بوكا: درس غير متوقع في الثروة التلقائية

مدربي في المصارعة اليابانية والذي يدعى بوكا علمني طريقة جديدة في المسك. لقد استغرق مني تعلمها ساعة تقريباً؛ حيث كررتها مرات عديدة. فبوكا مثل جميع المعلمين الجيدين يفهم الفارق بين فهم مهارة معينة والتمكن منها. وإلى أن تصبح هذه الطريقة تلقائية، أي بمثابة استجابة تلقائية لديك، فإنها تكون غير مفيدة. لذلك حتى بعد أن أخبرته بأنني "فهمت المهارة"، جعلني أكرر الحركة ١٠ مرات لليمين و ١٠ مرات لليسار وللخلف وللأمام ثم بعد ذلك في التدريب.

لقد تصببت عرقاً وأخذ قلبي يخفق بسرعة واتسعت رئتاي؛ بعبارة أخرى استُنزفت ذهنياً وبدنياً. أما بوكا فكان على ما يبدو قد قضى الساعة كاملة في استرخاء تام. وبينما كنت ألتقط أنفاسي، أسند بوكا ظهره إلى الحائط وابتسم لي قائلاً: "هاي، مايكل: ما الذي يمكنني أن أفعله كي أكسب مالاً؟".

وسألته قائلاً: "كم من المال تريد؟".

"مثل مالك يا صديقي. أريد أن أصبح غنياً مثلك!".

لغة بوكا الإنجليزية لم تكن جيدة تماماً، لكنه أوصل رسالته لي على نحو تام. لقد ذكرني أنه يبلغ من العمر ٣٠ عاماً وليس أمامه سوى عامين فقط قبل أن يتوقف عن مصارعة المحترفين.

لقد وضع يديه حول عينيه كمن يمسك تلسكوباً، وهو يقول: "الآن حان الوقت لتأمل حياتي من أجل وضع تصور لمستقبلي".

لماذا يعد تعلم بناء الثروة مثل تعلم المصارعة

إنني أحب بوكا لأنه معلمي بقدر ما أحبه كصديق لدرجة أنني أريد أن أعطيه السر الذي يمكن أن يصبح به ثرياً في درس واحد مدته ساعة. لكنني لا أستطيع. يمكنني أن أشرح عدداً من المفاهيم والتصورات. ويمكنني حتى أن أخبره بطريقة مختصرة عن الأشياء التي أعتبر أنها مهمة للغاية ويتعين عليه أن يفعلها. لكن ساعة واحدة من الكلام لن تجعله ثرياً، مثلما أن ساعة واحدة أقضيها في التدريب على المصارعة معه لن تجعلني مصارعاً متميزاً.

لكن ما الذي أستطيع أن أفعله؟ لقد أخبرته بشيء يسير عن برنامج الثروة التلقائية الذي وضعته وذكرت له أنني سوف أمنحه نسخة من الكتاب الذي أقوم بتأليفه –أقصد هذا الكتاب– بمجرد أن يتم نشره. في هذه الأثناء حفزته للنظر إلى بناء الثروة كما ينظر إلى المصارعة.

لقد أخبرته قائلاً: "أنت معلم رائع. ففي ساعة واحدة تستطيع أن تعلمني أشياء كثيرة. فيمكنك أن تعلمني أفضل أسلوب لطرح الخصم أرضاً أو جذبه. ويمكنك أن تفعل كل هذا، بل وحتى تخبرني ببعض أفضل أسرارك المتعلقة بتحقيق النجاح في المصارعة اليابانية أيضاً".

وابتسم وهو يقول: "لكنني مقابل هذا أتقاضى منك الكثير من المال".

"أجل، أنت تفعل ذلك، ولابد أن تفعل ذلك. لكنك إذا أعطيتني مثل هذه الدورة ودفعت لك أي شيء تطلبه مني، فهل ستمنحني حينئذٍ حزاماً أسود؟".

"لا، يا صديقي. فأنت تحصل على الحزام الأسود فقط عندما تستطيع أن تفعل ذلك".

"وحتى أكون قادراً على فعل ذلك؛ أقصد حتى أكون قادراً على اجتياز الحزام الأبيض والحزام الأزرق والحزام الأرجواني بل وحتى الحزام البني... فما الذي ينبغي أن أفعله؟".

"ينبغي أن تتدرب يا صديقي. حتى تحقق هذا، ينبغي أن تتدرب".

تحقيق الثراء يستغرق وقتاً؛ لكن ليس وقتاً كبيراً كما تتخيل

لقد وصل بوكا إلى النقطة التي كنت أحاول توصيلها له. فتحقيق الثراء لا يتعلق باكتشاف سر معين أو التعثر في جرة بها ذهب. فأنت لن تصبح غنياً عن طريق الفوز بورقة "اليانصيب" أو حتى بشراء أسهم لشركات الإنترنت التي تتضاعف قيمتها بدرجة رهيبة. تحقيق الثراء مسألة تخطيط وتدريب وهي تتعلق بوضع أهداف محددة وتعقب هذه الأهداف من خلال اتخاذ إجراءات محددة. والوصول إلى القدرة على تحقيق الثراء بشكل تلقائي يتعلق بتغيير العادات؛ وتغييرها أمر يستغرق وقتاً.

واعترض بوكا قائلاً: "لكن ليس أمامي الكثير من الوقت؛ فزوجتي تحتاج إلى بيت وأطفالي سوف يلتحقون بالجامعة عن قريب".

وأجبته قائلاً: "إذن فأنت ترغب في أن تصبح ثرياً على الفور".

وابتسم لي مرة أخرى وأومأ برأسه.

لقد أخبرت بوكا أنني لا أستطيع أن أحقق ذلك له... لكنني أستطيع أن أبين له الكيفية التي يصبح بها ثرياً قبل أن يتخرج أبناؤه في المدرسة الثانوية.

"جميع الآباء الشباب الذين تعرفهم حالياً سوف يظلون يكافحون من أجل سداد فواتيرهم. وسوف يظل القلق يساورهم بشأن دفع مصاريف الجامعة الخاصة بأبنائهم. لكنك ستصبح مستقلاً من الناحية المالية. ولن يكون لديك أي ديون، ومصاريف الجامعة سوف يتم دفعها مسبقاً، وسوف تكون قادراً على التقليل من عملك (أو حتى تتقاعد) في أي وقت تريد".

وتألق وجهه.

وسألته قائلاً: "ما رأيك في أن تصبح مستقلاً من الناحية المالية في خلال فترة تتراوح بين سبع سنوات إلى خمس عشرة سنة؟ هل يسعدك هذا الإطار الزمني؟".

وابتسم ابتسامة عريضة.

طريقك السريع إلى الاستقلال المالي

إذا كنت مثل بوكا على استعداد لأن تستثمر ٧–١٥ سنة في مهمة تحقيق الاستقلال المالي، فإن برنامج الثروة التلقائية المشكل من ست خطوات والذي وضعته هو الحل.

هذا الكتاب يحتوي على كل شيء أعرفه عن كسب المال وادخاره وبدء مشروع جديد وتحقيق حياة بها رخاء مالي. والكتاب يعرض طريقة سريعة بما يكفي لإرضاء ليس فقط بوكا ولكن كل من ليس لديه الوقت أو الرغبة في اتباع الطريقة المألوفة في تحقيق الثراء –طريقة كتاب The Millionaire Next Door– عن طريق ادخار عدة آلاف من الدولارات سنوياً لمدة ٣٠ أو ٤٠ عاماً.

ومن خلال برنامجي، كل ما تحتاج إليه كي تصبح ثرياً –أي تصبح صاحب دخل يتدفق إليك بشكل ثابت وبطريقة تلقائية حتى بعد تقاعدك– هو فترة تتراوح بين ٧ و ١٥ عاماً... والاستعداد لتعلم وتطبيق الدروس البسيطة التي سوف أعلمها لك في هذا الكتاب والتي تسير معك خطوة بخطوة.

يمكنك أن تحقق الثراء بغض النظر عن موقفك المالي الحالي، وبغض النظر عن قلة رصيدك البنكي، بل وحتى وإن كان صافي أصولك بالسالب في الوقت الراهن.

وإذا كان لديك مبلغ احتياطي لا بأس به –ولنقل عدة مئات من الدولارات– فإن هذا يجعل موقفك أفضل بكثير. فرحلتك نحو تحقيق الثروة التلقائية سوف تكون أيسر، ووصولك سوف يصبح أسرع.

بعض الأفكار التي سوف تقابلها في هذه الصفحات بمثابة صقل وتعديل للأفكار التي قمت بمناقشتها من خلال خدمتي الاستشارية اليومية عبر البريد الإلكتروني، أو في رسالتي الإخبارية Early to Rise، أو الاكتشافات التي توصلت إليها في كتبي السابقة بما فيها How to Create Abundance in Your Life و Confessions of a Multimillionaire و How I Built My Wealth. لكنني قمت بمراجعة وتحسين هذه الأفكار كي تتناسب مع فئات من الناس مثل بوكا؛ الأشخاص الذين يبدءون من الصفر ويريدون أن يصبحوا أثرياء في فترة زمنية قصيرة نسبياً.

ربما تكون من هذه النوعية من الناس.

بعض الأفكار المطروحة هنا جاءت نتيجة للتعامل مع أصدقاء تميزوا في جوانب معينة ومحددة في تحقيق الثراء:

- ستيف سيوجرود في مجال الاستثمار في سوق المال
- جوستين فورد في مجال الاستثمار العقاري المحلي
- بوب بلاي في مجال التسويق المباشر
- بول لورانس في مجال بدء مشروع جانبي بأقل من ١٠٠ دولار
- بورتر ستانسبيري في مجال الاستثمار في سوق المال
- بيل بونر فيما يتعلق بمعنى أن تكون ثرياً
- إدي بوبكين في مجال الشراكات العقارية المحدودة
- جاري نورث في مجال تحقيق التوازن بين الثراء والحكمة
- جويل نادل في مجال الاستثمار البديل
- سيد جيرشن في مجال التخطيط الضريبي والمالي

أعرف هؤلاء الناس شخصياً. فقد عملت معهم وقرأت ما كتبوه وتناقشت معهم حول أفكارهم والتمست النصيحة منهم فيما يتعلق بأهدافي الشخصية الخاصة بتحقيق الثراء؛ ويمكنني أن أشهد على ذكائهم وتكامل شخصياتهم. فبمساعدتهم ومساعدتي أنا أيضاً، سوف تكون قادراً على تحقيق مستوى لا بأس به من الثراء –يكفي لأن تتقاعد اعتماداً عليه إذا كنت تريد التقاعد– في فترة قصيرة نسبياً. وليس هذا معناه أن تصبح غنياً بين عشية وضحاها، لكن في فترة أقل بكثير من الثلاثين أو الأربعين عاماً التي عادة ما يتم استغراقها عند اتباع القواعد التقليدية.

ولن تكون في حاجة لأن تقتر في إنفاقك. سوف أبين لك الكيفية التي تعيش بها كما لو كنت قد أصبحت ثرياً بالفعل، حتى تصبح قادراً على الاستمتاع بحياتك؛ بل وحتى تنفق بعض المال على شراء بعض الأشياء الترفيهية.

ست خطوات لتحقيق الثروة التلقائية؛ باختصار

البرنامج الذي أقترحه عليك -والذي لا يتضمن سوى استراتيجيات كانت مجدية بالنسبة لي وللناس الذين أعرفهم وللذين قمت بتعليمهم- مقسم إلى ست خطوات:

- الخطوة ١. *سوف تواجه بعض الحقائق الأكيدة.* لن تصبح غنياً من خلال ادخار ١٠٪ من دخلك كل شهر. ولن تكون من زمرة الحمقى الذين يعولون على أنظمة المعاشات التي تضعها شركاتهم أو يتوقعون من الحكومة أن تقوم برعايتهم عندما تكبر سنهم. الأمر مرده إليك.
- الخطوة ٢. *سوف تخطط لأن تصبح ثرياً.* فلا يمكنك أن تمني نفسك بالثراء، وإنما يتعين عليك التخطيط له... بخطوات تفصيلية تخطوها خطوة بخطوة. لن أبين لك الكيفية التي فعلت بها ذلك فحسب وإنما سأبين لك أيضاً ما حقق نتائج فعالة بالنسبة لأصدقائي وزملائي.
- الخطوة ٣. *سوف تكتسب عادات الأثرياء.* فالأغنياء يختلفون عن الناس العاديين، وليس الفارق الوحيد هو المال. فهناك سلوكيات محددة يحتمل أن تجعلك أكثر ثراءً، تماماً مثلما أن هناك سلوكيات محددة يحتمل أن تجعلك أكثر فقراً.
- الخطوة ٤. *سوف تزيد دخلك بشكل هائل.* انسَ الزيادات التي نسبتها ٣٪ أو ٤٪. سوف أبين لك الكيفية التي ترفع بها دخلك بنسبة ٢٥-١٥٠٪. وهذا كبداية فقط.
- الخطوة ٥. *سوف تزداد ثراءً بشكل تلقائي*... حتى وعندما تكون نائماً. فتحقيق الثراء لا يتعلق فقط بزيادة دخلك. فالسر الحقيقي للثراء هو زيادة أصولك. سوف أبين لك الطريقة التي تفعل بها ذلك... دون ترك وظيفتك الحالية.
- الخطوة ٦. *سوف تتقاعد مبكراً (إن أردت).* في الواقع أنا شخصياً لا أؤمن بالتقاعد وذلك لأنني أحب عملي ولا أستمتع بالحياة كثيراً بدونه. لكن ما تفعله في سنوات تقاعدك والمكان الذي تقضيها فيه وعدد الساعات التي تعملها خلالها من شأنك أنت. سوف أبين لك الكيفية التي تمتلك بها هذا النوع من السيطرة.

وبالرغم من أنه ينبغي أن تبدأ رحلتك باتخاذ الخطوتين الأوليين بشكل متتالٍ، يمكنك أن تتخذ الخطوات الأربع الأخرى في وقت واحد تقريباً.

الطريقة الواقعية الوحيدة لتحقيق ثراء لا بأس به في فترة قصيرة نسبياً

طريقتي في تحقيق الثراء تتمثل في القيام بقدر جيد من كل شيء بجدي واتباع خطة تم وضعها بعناية وتركز على تحقيق الدخل وزيادة الأصول في ذات الوقت.

وكما سيتبين لك، ليس لدي أي انحياز نحو نوع معين من الاستثمار. فأنا أحب المجال العقاري، لكنه ليس الشيء الوحيد الذي أنشط فيه. فأنا أستثمر في الأسهم والسندات، وقد حققت نجاحاً لا بأس به في تلك الجوانب (في أغلب الأحيان أكون متحفظاً)، لكن لا أستطيع أن أعتبر نفسي خبيراً. فأنا أحبذ بدء المشروعات الخاصة، لكنني أدرك حقيقة أنه ليس بإمكان جميع الناس أن يفعلوا ذلك. إنني أستمتع بالاستثمار في المؤسسات المالية الكبيرة مثل البنوك التي تمنحك دخلاً كبيراً دون جهد من جانبك، لكنني أعرف أن الكثير من هذه المؤسسات ليست على الصورة المثالية التي يرسمها لها البعض.

الهدف النهائي من برنامجي هذا هدف ثلاثي الأبعاد:

1. زيادة صافي دخلك بشكل مثير وسريع
2. تنمية مهاراتك وعاداتك الخاصة بتحقيق الثراء والقدرة على زيادة ثروتك بشكل تلقائي
3. تمكينك من التقاعد في وقت مبكر، إذا أردت ذلك

أعتقد أنك سوف تحقق جميع هذه الأهداف خلال ٧-١٥ عاماً. وربما تحققها في وقت أسرع من هذا. فكثير من الأفراد الذين قمت شخصياً بتعليمهم وتوجيههم بدءوا الرحلة بتوقعات لتحقيق أول مليون خلال ٧-١٠ سنوات، وشعروا بالدهشة والإثارة عندما بلغوا أهدافهم فقط خلال فترة تتراوح بين عامين وثلاثة أعوام.

وهذا ما حدث لرون...

قصة رون: ما حدث عندما التقى صديقان قديمان بعد ٢٥ عاماً

لم أتحدث إلى رون خلال فترة مدتها ٢٥ عاماً. وآخر مرة رأيته فيها كنا شابين ليس لديهما مال ولم يكن أمامهما شيء سوى الحظ.

لقد ولدنا في نفس المبنى في بروكلين. وأبوانا اللذان كانا يعملان في التأليف والتدريس كانا يعيشان نفس الحياة التي يعيشها في الغالب الكتاب والمعلمون، الثراء في الفكر وليس الثراء في المال. كنا نعيش في الطابق العلوي؛ وشقة رون وأسرته كانت في الطابق الذي يقع أسفلنا. ومدرسة قواعد اللغة التي كنا نحضر فيها لم تكن تبعد سوى أمتار منا. والمقهى الذي كان يجلس عليه أبوانا كان قريباً من المبنى السكني الذي كنا نعيش فيه.

وظللنا صديقين عزيزين خلال سنوات المراهقة، حتى بالرغم من أن أسرتي انتقلت إلى لونج أيلاند عندما كنت في السادسة من العمر. فقد كنت أقضي إجازات نهاية الأسبوع في شقة رون بالمدينة. وكنا نأكل البيتزا في أحد المطاعم منخفضة التكلفة على بعد عدد قليل من المباني السكنية.

وبعد انقضاء الدراسة الثانوية، فقدنا الاتصال. فقد انشغلت كثيراً في الكتب محاولاً تعويض الوقت المفقود. وظل رون ينتقل هنا وهناك، واستقر في كاليفورنيا في نهاية الأمر حيث قام بتعلم رياضات الدفاع عن النفس وزاد تعاطيه للمخدرات. وفي نهاية الأمر، وقع في شرك الهيروين والخمر. وهذه كما اكتشفت في وقت لاحق الكيفية التي قضى بها معظم السنوات الخمس والعشرين.

كان من الوارد ألا يلتئم شملنا أبداً لولا أن شقيقاتنا الأكبر سناً ظللن على تواصل دائم. وفي يوم من الأيام، تلقيت خطاباً من شقيقتي تخبرني فيه أن رون قد انصلح حاله وأنه أصبح يعمل نجاراً في شمال نيويورك. لقد أعطتني رقم تليفونه واقترحت علي الاتصال به.

ولم أتصل به لمدة عام. لكن بعد ذلك وبدون تخطيط أو إعداد، رفعت سماعة التليفون ودعوته لقضاء رحلة معي مدتها أسبوع في كي ويست.

وكان أسبوعاً جميلاً.

لقد عرضت عليه عرضاً لم يستطع رفضه

رون كان بالفعل قد أصبح إنساناً نظيفاً ومتزناً. وكان يكسب عيشه من صناعة الأثاث بشمال مدينة نيويورك. رون كان فخوراً بما حققه، وكنت أنا أيضاً فخوراً به. لكنه كان يعمل بجد ويتساءل عن سبب عدم إكماله لتعليمه الجامعي. فقد كان طالباً أفضل مني وكان متميزاً في الكتابة عني عندما كنا أطفالاً؛ وتذكري هذا جعلني أشعر بالدهشة إزاء النجاح الذي حققته ومقدار الثروة التي جمعتها خلال تلك السنوات التي لم أره فيها.

وعندما كتب لي رون رسالة بعد ذلك يشكرني فيها على الرحلة ويشكو بعض الشيء من حياته، انتهزت الفرصة لأعرض عليه منصباً ككاتب إعلانات متدرب لدى إحدى شركات النشر التي كنت أتعامل معها في بالتيمور. وأخبرته بأنه لن يتقاضى مقابلاً مادياً كبيراً في البداية، ولكنه يستطيع في نهاية الأمر أن يصبح كاتباً يعمل بشكل حر ويتقاضى أجراً جيداً. وأتحت له

السكنى في الشقة التي كنت أستخدمها عندما أكون هناك (كنت آتي إليها من ساوث فلوريدا)، وقمت بمساعدته على تنمية مهاراته الخاصة بالكتابة.

حسناً، هذا ما حدث بالضبط.

فلمدة عام، أقام رون في الشقة وعمل على إنجاز مهام الكتابة المطلوبة منه. وفي الأوقات التي أكون فيها هناك، كنت أراجع عمله وكان يتحمل رون تصحيحي له وتعليقاتي ونصائحي تقريباً فيما يتعلق بكل شيء.

وتحسنت مهاراته أسبوعاً بعد أسبوع. وبعد مضي ستة أشهر، كان (أو كنا) قد انتهى من كتابة أول ترويج إعلاني كبير. وعلى الفور حطم كل الأرقام القياسية. وعندما نجح ترويجه التالي (وكان يمثل ٧٥٪ من عمله)، أصبح فجأة الرجل المناسب الذي يُلجأ إليه في قسم التسويق.

لقد تعلم بسرعة فائقة واستوعب الكثير من الأفكار والحيل والأساليب من غيره من البارعين ذوي الخبرة في مجال الإعلان. ونما دخله من ٣٥٠٠٠ دولار إلى ٦٠٠٠٠ دولار.

وكان هذا إنجازاً لا بأس به.

لكن بعد الاستماع إلى كثير من محاضراتي بشأن ما يمكن أن يكونه ويفعله، كان رون يريد المزيد. واتخذ قراراً بأن يعمل كاتباً حراً.

رون يقدم على المغامرة

بصراحة، كنت أشعر بالقلق. ماذا لو أنه لم يكن مستعداً؟ وماذا لو أن نجاحيه الأولين في كتابة الإعلانات تحققا في الأساس بسببي أنا؟ وماذا لو أنه كان قادراً على الكتابة، لكنه غير قادر على التعامل مع الجوانب الأخرى لإدارة مشروع ما؟

لقد كان لدي أسباب كثيرة وراء اعتقادي بضرورة عدم تركه وظيفته. لكن رون لم يكن مهتماً بسماع هذه الأسباب. وشكرني بامتنان على مساعدتي وبدأ الاستقلال في عمله.

يسعدني أن أقول إن مخاوفي كانت غير مبررة. فرون كرس نفسه لمهنته الجديدة ككاتب إعلانات مستقل بنفس الحيوية والحماس اللذين كانا لديه من قبل عندما كان يسعى لإجادة مهاراته. لقد بدأ بالتفاوض حول صفقة مع صاحب شركته (عميلي) كي يجعله مستشاراً يعمل بشكل حر. وقد وعده بأن يقوم بالمزيد من العمل ويحقق له المزيد من المال، طالباً منه فقط نسبة من الأجر الذي كان يتقاضاه كتاب الإعلانات الأكثر خبرة والذين يعملون بشكل حر مقابل نفس القدر من العمل. وبعد ذلك اتصل رون بأشخاص آخرين في مجال البريد المباشر كي يحيطهم علماً بما حققه لعميلي وما يمكن أن يفعله من أجلهم. لقد أجرى اتصالات هاتفية وأرسل بالبريد حزماً بريدية للترويج لنفسه وبعث ببيانات صحفية عن نفسه للمجلات التجارية، وطلب شهادات تقدير من أشخاص تعامل معهم ولم يترك طريقاً إلا وسلكه.

وانطلق مشروعه مثل الصاروخ.

لقد أخبرني بقوله: "ليس عندي مانع في أن أعمل ١٢ ساعة في اليوم. فأنا أعشق الكتابة. والآن أنا مستقل بعملي. وليس هناك من يراقبني أو يشرف علي أو يصدر أوامر لي أو يفرض علي الكيفية التي أؤدي بها عملي. إنني أنصت إلى عملائي وأمنحهم ما يريدونه وأحصل على أجر مقابل ذلك. أشعر كما لو أنني حققت جميع أحلامي".

واستمرت مهارات رون في النمو.. وبنهاية العام التالي، حقق دخلاً يتجاوز المليون دولار. وانتقل إلى فلوريدا واشترى منزلاً صغيراً وجميلاً بجانب الماء ودراجة بخارية وقارباً يمارس من خلاله رياضة التجديف في وقت الظهيرة. وبعد عامين، كان يحقق أكثر من ٣٠٠٠٠٠ دولار سنوياً.

رون يستغل بنجاح خبرته في مشروع جانبي

أنا ورون أبقينا على الاتصال بيننا.

وبمشروعه المربح المتمثل في عمله في الكتابة بشكل حر، كان رون على استعداد لأن يتوسع في نشاطه أكثر. وعندما توصل هو وزميله فيل إلى فكرة إقامة مشروع جانبي -برنامج تعليمي من أجل توجيه الناس بشأن الكيفية التي يبدءون بها عملهم في الكتابة الإعلانية بشكل حر- أخبرتهما بأحد تلامذتي السابقين الذي أصبح يتمتع بمهارة فائقة في التسويق المباشر. وأقام الثلاثة مؤسسة أمريكان رايترز آند أرتستس إنستيتيوت.

والمؤسسة بدأت في تزويد مؤسسيها الثلاثة بمنبع ثانٍ للدخل. فبالرغم من أنها لم تحقق لهم سوى القليل جداً خلال العام الأول، إلا أنها بدأت بالتدريج في تحقيق عوائد مادية. وفي نهاية الأمر، حققوا دخلاً من هذا المشروع يفوق بكثير ما يحققونه في عملهم الاحترافي الأساسي في مجال التسويق.

جميعنا بدأ يجرب في المجال العقاري

منذ حوالي ستة إلى سبعة أعوام، بدأنا أنا ورون في التجريب في مجال العقارات المحلية. ولأننا كنا نشعر بالخوف من المخاطرة بكم هائل من المال الذي تعبنا في كسبه في سوق الأوراق المالية، فإننا اتجهنا إلى السوق العقارية في ساوث فلوريدا بدلاً من ذلك. وقد ثبت أن هذا التحول كان رائعاً. فقد أصبح هذا النشاط العقاري بمثابة مصدر ثالث للدخل بالنسبة لرون ولفيل بعده بفترة.

ومنذ ذلك الحين ورون يضيف مصدراً رابعاً ثم خامساً ثم سادساً لدخله. وأحد هذه المصادر تحول إلى نهر متدفق من الإيرادات. في الحقيقة، خلال الأشهر الستة الأخيرة فاق هذا المشروع الجانبي في نموه جميع مشروعاته الأخرى. وأفضل جانب في هذا الأمر أنه لم يكن يقوم حتى بإدارته بشكل منتظم: بل وكل هذه المهمة لأناس آخرين.

رون يساعدني في إحداث تحول شخصي

بينما كان رون يصنع تحولاً من العيش على الكفاف إلى الاستقلال المادي، كنت أصنع نوعاً آخر من التغيير. ففي السنوات الأخيرة، نشاطي الأساسي ظل يساعد رجال الأعمال في بدء مشروعاتهم وتنميتها عن طريق تعليمهم المهارات الأساسية الخاصة ببناء المشروعات والتسويق المباشر. وهذا العمل الاستشاري كان يوفر لي عيشاً كريماً، لكنه كان يستغرق الكثير جداً من وقتي، وبحكم أنني كنت قد حققت الاستقلال المادي لنفسي قبل ذلك بوقت طويل، فإنني كنت أرغب في التوقف عن العمل بنظام الدوام الكامل في هذا المشروع وأن أكرس الوقت الذي أوفره للتدريس والتأليف.

رون ساعدني في تحقيق هدفي عن طريق إشراكه لي في مشروعه الخاص بدورات تعليمية منزلية. أيضاً هو شجعني على أن أبدأ مجلتي الإلكترونية Early to Rise، التي أصبحت وسيلة أستطيع من خلالها نقل أفكاري الخاصة بتحقيق النجاح والثراء في الحياة إضافة إلى أشياء أخرى.

لقد استغرق الأمر مني سنوات عديدة كي أغير من عملي كمستشار يعمل بنظام الدوام الكامل إلى كاتب ومعلم يعمل بنظام نصف الوقت، لكنه تغيير أشعر بالسعادة البالغة إزاءه. أشعر كما لو أنني أصبحت "شبه متقاعد"، وأعتقد ذلك حتى بالرغم من أنني لم أزل أعمل ١٠ ساعات يومياً ولازلت مستمراً في كسب مال يزيد عن حاجتي.

يعد تغيير رون أكثر وضوحاً وجلاءً من التغيير الخاص بي لأنه بدأ بالقليل وحقق بطرق ما الكثير. وبرنامج الثروة التلقائية الخاص بي يرتبط إلى حد ما بالطريقة التي فعل بها ذلك.

رحلة رون لتحقيق الثراء في ست خطوات

١. *مواجهة الحقيقة.* فقد أدرك أن موقفه المالي كان بمثابة كارثة. وكان يتمتع بالشجاعة التي تكفي لأن يعرف أنه إذا استمرت الأمور في السير على نفس الطريقة التي كانت تسير بها، فسوف ينتهي به الحال أن يجد نفسه فقيراً وتعيساً وعاجزاً عن التقاعد في أي سن يريد.

٢. *التخطيط لتحقيق الثراء.* فقد بدأ بكتابة خطاب لي وطلب مني المساعدة. هو كان يعلم أنني أستطيع مساعدته في (أ) الحصول على وظيفة، و(ب) وضع أهداف لتحقيق الثراء يمكن بلوغها، و(ج) تعلم شيء عن كسب المال، و(د) الاحتكاك بغيره من الناس الذين يستطيعون مساعدته.

٣. *اكتساب عادات الأثرياء.* فقد قام بدراسة جادة لمجالي التسويق والبيع. وأصبح تلميذي الأول في مجال الكتابة الإعلانية؛ أو شخص قمت بتعليمه كل شيء أعرفه عن الإعلان. وعمل رون بجد ولوقت طويل من أجل إثبات أنه موظف جدير بالثقة. فقد كان يحضر إلى العمل في وقت مبكر ويغادر العمل في وقت متأخر ويتطوع لمهام إضافية ويقضي وقت فراغه في المساء في تحسين مهاراته.

وخلال هذه الفترة، هو لم يحرم نفسه. فقد قام بإعداد نفسه من أجل العيش بأسلوب الحياة الذي كان يسعى لتحقيقه؛ ليس من خلال إهدار المال ولكن من خلال إنفاقه بحكمة. وانتقل إلى العيش في شاطئ ميامي واشترى شقة جميلة على الطراز المعماري المميز للفترة ما بين عامي ١٩٢٥ و ١٩٤٠ وكافأ نفسه بعدد من الأشياء التي طالما حلم بها.

٤. *زيادة دخله بصورة هائلة.* ففي خلال ٢٤ شهراً، قام بمضاعفة إيراداته التي كان يحصل عليها من عمله نجاراً. وعندما ثبت دخله عند حوالي ٦٠٠٠٠ دولار، قفز في مجال الأعمال معتمداً على نفسه؛ وخلال سنوات قلائل كان يكسب أكثر من ٣٠٠٠٠٠ دولار.

٥. *البدء في تنمية مصادر إضافية للدخل.* في حين كان رون لا يزال في مرحلة بناء مشروعه الأساسي ككاتب إعلانات يعمل بشكل حر، قام بتأسيس مشروع جانبي مع شريكين. وبالرغم من أنه لم يقم بإنفاق سنت واحد ولم يكن يقضي سوى ساعات قلائل به كل أسبوع؛ استمرت قيمة هذا الأصل في التزايد؛ واليوم تبلغ حصته في الشركة نصف مليون دولار.

لكنه لم يتوقف عند هذا الحد. فقد بدأ في الاستثمار في المجال العقاري. وكان أول عقار اشتراه صغيراً. وبمرور الوقت، أصبح أكثر مهارة وبراعة في شراء وبيع العقارات، واتسع نشاطه في هذا المجال.

ولم يتوقف عند هذا الحد. فمنذ ذلك الحين بدأ في إضافة المزيد من مصادر الدخل إلى إيراداته السنوية التي كانت تزداد بشكل سريع.

٦. *وضع قدميه على المسار الصحيح من أجل الاستمتاع بالتقاعد المبكر.* منذ اللحظة التي قرر فيها رون تغيير حياته، قام بادخار ١٠٪ على الأقل من دخله الإجمالي في استثمار بنكي. وفي البداية، قام باستثمار عوائد هذا الاستثمار البنكي في بعض الاستثمارات الحمقاء. بل إنه حتى خُدع في شراء أسهم بعض شركات الإنترنت. لكن مع زيادة خبراته، أدرك أن الجري وراء الأرباح الضخمة –٥٠٪ و ١٠٠٪ وأكثر– لعبة

حمقاء. وقام بالتقليل من أهدافه الاستثمارية لتهبط إلى عوائد استثمار نسبتها ١٢٪ ورأى احتياطي المال الذي يدخره من أجل تقاعده يتزايد ويفيض.

إذا كان رون استطاع تحقيق ذلك، فأنت أيضاً تستطيع

سوف أبين لك الكيفية التي تتبع بها خطوات رون الناجحة جداً في إطار زمني يلبي رغباتك. فبعد أن تبدأ في برنامج الثروة التلقائية الذي قمت بتصميمه، سوف يكتسب هذا البرنامج قوة دفع ذاتية، وسوف ينقلك إلى مستوى الاستقرار المادي الذي ترغب فيه. وبينما يتضاعف صافي أصولك، فلن تنعم براحة البال فحسب، ولكنك ستكون قد اكتسبت القدرة على الإقدام على مزيد من الخيارات... بما فيها مطلق الحرية في التوقف عن العمل.

لكن بالرغم من ذلك، حتى ترى هذا يحدث، أنت في حاجة لأن تبدأ الآن. يمكنك أن تجد دائماً أسباباً للانتظار، لكن بصراحة هذا إهدار للوقت. أنت تحمل بين يديك وسيلة قوية وفعالة سوف تتيح لك البدء على الفور في العيش مثل الأثرياء واكتساب الاستقلال المالي خلال السبعة إلى الخمسة عشر عاماً القادمة، لكن يتعين عليك أن تنقل البرنامج إلى حيز التنفيذ؛ مبتدئاً بالخطوة ١ في الصفحة التالية.

الخطوة ١

إدراك الواقع

في هذا الفصل، سوف نتأمل موقفك المالي، أقصد موقفك الحالي من الناحية المادية. وسوف نستكشف معنى الثراء بالنسبة لك، كما أننا سوف نتأمل بعض الحقائق المتعلقة بالاقتصاد والتي لا تقبل الجدل، ونتوصل إلى نتيجة واقعية بشأن ما تحتاج إلى القيام به كي تضع قدميك على الطريق الذي يتيح لك العيش بشكل جيد والتقاعد بصورة مريحة.

لكن دعني أخبرك أولاً بالكيفية التي بدأت بها رحلتي لتحقيق الثراء...

اليوم الذي قررت فيه أن أصبح غنياً

الأمر لا يحتاج إلى عبقرية كي تصبح غنياً، كما أن ذلك لا يتطلب مواهب من نوع خاص. فأنت لست في حاجة لأن تكون محظوظاً، ولا يشترط أن تكون مميزاً. لكن ينبغي عليك أن تجعل تحقيق الثراء من أولويات حياتك، وأن تكون على استعداد لأن تركز جل وقتك وطاقتك على القيام بما هو ضروري من أجل بناء ثروة حقيقية.

لقد اكتشفت هذا في وقت مبكر من حياتي المهنية.

كان ذلك في عام ١٩٨٢. فقد كنت في بداية عملي الجديد كمدير تحرير لدى إحدى شركات النشر الناشئة في ساوث فلوريدا. ولأنه كان يتعين علي إلقاء كلمة بين الحين والآخر، فقد

اشتركت في دورة من دورات ديل كارنيجي عن الخطابة العامة. لكن بطريقة ما، انضممت إلى دورة من دورات ديل كارنيجي عن النجاح بدلاً من دورة الخطابة.

برنامج "كيف تفوز بالأصدقاء وتوثر في الناس؟" عبارة عن دورة مدتها ١٤ أسبوعاً يُطلب منك فيها التركيز على مهمة معينة لتغيير الشخصية في كل أسبوع ثم رفع تقرير في الأسبوع التالي عن مدى تقدمك.

لقد كنت أسوأ طالب في الدورة. فلأنني كنت متشائماً وشكاكاً، فقد كنت أحتقر ما أتلقاه معتبراً إياه بمثابة ثرثرة حمقاء وساذجة تخرج من أفواه المعلمين. لكن لأنني كنت قد دفعت مبلغاً لا بأس به من المال من أجل الانضمام إلى الدورة، فقد تابعت بغيظ البرنامج؛ وأنا سعيد جداً بأنني فعلت ذلك.

كانت المهمة الخاصة بالأسبوع الرابع تتمثل في التوصل إلى هدف واحد يمكنك أن تسعى لتحقيقه خلال الأسابيع العشرة المتبقية من البرنامج. وكانت الفكرة وراء ذلك أنه من خلال التركيز على هدف واحد فقط، يمكنك أن تحقق تقدماً أكبر مما كنت ستحققه مع عدد أكبر من الأهداف.

وبالطبع قضيت وقتاً عصيباً في هذا الدرس. فبالنسبة لي، كان هذا الأسبوع هو أكثر الأسابيع الأربعة عشر صعوبة.

وعندما بدأت في إعداد قائمة بأهدافي، كان بإمكاني التفكير في هدفين أو ثلاثة. لكن عندما أمعنت التفكير أكثر، بدأت القائمة تتسع... فقد أصبحت تضم ستة أهداف... ثم عشرة... ثم عشرين... وهكذا. وتقليص عدد هذه الأهداف كان بمثابة عذاب بالنسبة لي. فمن بين الأشياء الأخرى، كنت أريد أن أكون كاتباً عظيماً ومعلماً حكيماً وأباً رائعاً وزوجاً متميزاً ولاعباً رياضياً بارعاً وعالم لغة ممتازاً وغير ذلك كثير. وشعرت بالارتباك. فببساطة لم أكن أستطيع قبول فكرة التخلي عن أي هدف من تلك الأهداف.

وفي النهاية، بينما كنت أقود سيارتي متوجهاً إلى مقر الدورة الذي سأعلن فيه عن هدفي الأساسي الوحيد، أدركت حقيقة مهمة؛ لقد أدركت أن كل ما أقوم به من عمل جاد وكل طموحاتي لا تساوي شيئاً لأنني كنت أشتت نفسي في مسارات عديدة.

ثم طرأت ببالي الفكرة التالية: "لماذا لا أجعل كسب المال الهدف رقم واحد في حياتي؟ فإذا حققت ذلك الهدف، فسوف يكون لدي كل المال الذي أحتاج إليه من أجل مزاولة اهتماماتي الأخرى".

حينذاك لم أكن أعرف شيئاً عن كسب المال. فقد انحدرت من أبوين يعملان في مجال التدريس ولا يهتمان كثيراً بالمال أو بالأشياء التي يمكن أن يحققها لهما. لكنني ركزت على هذا الهدف الوحيد وجعلته أولوية بالنسبة لي. وبالفعل كان هذا مجدياً، فقد تحققت نتائج رائعة.

فدخلي بدأ في التزايد. فقد كنت أكسب ٣٦٠٠٠ دولار حينذاك، وتضاعف هذا المبلغ خلال ١٢ شهراً... ثم تضاعف ثلاث مرات في العام التالي... ثم استمر في التضاعف. فلم ينمُ لدي فقط اهتمام بالكيفية التي يتم كسب المال بها، ولكن أيضاً بالكيفية التي يتم خسارته بها وبما يمكن أن يحققه.

وبدأت أقرأ عن هذا الأمر وأتحدث وأسأل عنه، محاولاً كشف أسراره. وفي نفس الوقت، شركة النشر التي كنت أعمل لديها كانت تحول تركيزها من توفير المعلومات عن الشركات والسفر إلى التخطيط والاستثمار المالي. وكنت محظوظاً بما يكفي لأن أتعرف على بعض الأشخاص الأذكياء جداً الذين كانوا يفهمون بحق طبيعة المال وبعض رجال الأعمال الناجحين جداً الذين كانوا بمثابة نموذج يحتذى به في الكيفية التي يتم تحقيق الثراء بها.

هذه الخبرة غيرت بشكل تام أفكاري الخاصة بالثراء. فقبل هذا التغيير كنت أشعر بأن المال في أفضل الأحوال بمثابة شر لابد منه. لكن بعد أن استغرقت بعض الوقت في التعلم عنه، أدركت أن الثراء شيء طيب للغاية؛ صحيح أنه ليس أهم شيء في الحياة، لكنه شيء جيد يمكن أن يسهل من مسألة تدبير الوقت اللازم للأشياء الأخرى الأكثر أهمية.

المعنى الحقيقي للثراء

أذكر الوقت الذي تجاوز فيه دخلي ١٥٠٠٠٠ دولار. لويس الذي كان يعمل محاسباً لدي حينذاك كان مبتهجاً بدهشتي البريئة نتيجة كسبي هذا الكم الهائل من المال.

لقد أخبرني قائلاً: "مرحباً بك في عالم الأثرياء".

قلت له: "على رسلك، يا لويس. فأنا لم أتخط الـ ١٥٠٠٠٠ دولار بكثير".

ورد لويس قائلاً: "فكر في الأمر على هذا النحو: عندما يكون لديك دخل أسري أقل من ٥٠٠٠٠ دولار، فإن هذا يعد كفاحاً. وعندما تحقق دخلاً يتراوح بين ٥٠٠٠٠ دولار و ١٥٠٠٠٠ دولار، فإنه يكون لديك كل شيء تحتاج إليه وبعض الأشياء التي تريدها. لكن عندما تحقق دخلاً يزيد على ١٥٠٠٠٠ دولار تصبح الحياة جميلة. فيمكنك أن تعيش في منزل جميل وفي حي آمن ويمكنك أن تقود سيارة جيدة وتخرج مع الأسرة لتناول العشاء مرة أو مرتين في الأسبوع وتقوم ببعض الرحلات والأسفار".

سألته قائلاً: "لكن ماذا عن البيوت واليخوت والطائرات الخاصة؟ فأنا لازلت عاجزاً عن تحمل نفقاتها".

أجابني بقوله: "هذه مجرد أشياء لا حاجة إليها. فأنا أعتقد أن ١٥٠٠٠٠ دولار في العام هو كل ما تحتاج إليه كي تعيش حياة ثرية ومتكاملة. وإليك الشيء المثير: هذه الحقيقة لا تتغير

بشكل ملحوظ عندما يتجاوز دخلك ٢٠٠٠٠٠ دولار أو ٣٠٠٠٠٠ دولار أو ٤٠٠٠٠٠ دولار. في الواقع، هذه الحقيقة لا تتغير بشكل فعلي إلا إذا تجاوز دخلك المليون دولار".

لم أكن أفهم بشكل كامل ما كان يحاول لويس أن يخبرني به حينذاك. والآن أعتقد أنني أصبحت أفهم رسالته على نحو تام.

فهناك أربعة مستويات أساسية للدخل:

١. إذا كان لديك دخل أسري أقل من ٥٠٠٠٠ دولار، فمن الصعب أن تفي بحاجاتك.

٢. إذا كنت تكسب دخلاً يتراوح بين ٥٠٠٠٠ دولار و ١٥٠٠٠٠ دولار، فأنت تعيش على الكفاف. فسوف تفي بحاجاتك وسوف تتمكن من تحمل نفقة بعض الكماليات البسيطة، لكن يتعين عليك أن تتوخى الحذر.

٣. عندما يتجاوز دخلك الأسري ١٥٠٠٠٠ دولار، تكون قادراً على أن تحيا حياة طيبة ولا تكون في حاجة لشيء (ما لم يكن لديك ١٠ أبناء).

٤. عندما يتجاوز دخلك المليون دولار، يمكنك أن تنفق مالاً دون أن تفكر كثيراً. ولا تكون في حاجة إلى ميزانية. ويمكنك أن تسرف ببذخ.

لكن كسب مليون دولار لا يزيد من جودة حياتك؛ وهذا المبلغ في حد ذاته لا يضمن لك الاستقرار المالي حتى نهاية حياتك. فما يحققه لك هو أنه يجعل الادخار أيسر بكثير؛ لأنه عندما تكون مسيطراً على الأمور بشكل تام، سوف تكون قادراً على توفير معظم إن لم يكن كل دخلك الذي يتجاوز المليون دولار بعد خصم الضرائب. والادخار مهم من أجل البدء في برنامج الثروة التلقائية.

لذلك إذا كنت تستطيع أن تزيد دخلك فوق المليون دولار، فبإمكانك أن تصبح غنياً بسرعة كبيرة نسبياً، فقط بمجرد الادخار. وهذا يمكن أن يحدث ببساطة عن طريق اتباع النصائح التي سوف أقدمها لك في الخطوة ٣.

لكن إذا كان دخلك الأساسي لا ينمو بشكل مثير، فلا تيأس. فأنت رغم ذلك لازلت قادراً على تحقيق الاستقلال المادي في فترة زمنية قصيرة نسبياً (بالتأكيد في أقل من ١٥ عاماً، ومن المحتمل في أقل من ٧ أعوام) عن طريق فتح منابع جديدة للدخل. سوف أخبرك بالكيفية التي تفعل بها ذلك أيضاً.

الغنى لا يقتصر على مجرد امتلاك مال في البنوك

إحدى أكثر المناقشات فعالية التي ظهرت على الشبكة في المنتدى الخاص برسالتي الإخبارية الإلكترونية اليومية ETR كانت تتمحور حول الإجابة عن سؤال بسيط هو: "ما معنى الثراء؟"،

هل أنت موفر أم مسرف؟

أعتقد أن العالم الباحث عن الثراء ينقسم إلى معسكرين. وفي أحد هذين المعسكرين، هناك الذين يجمعون الثروة؛ أقصد الرجال والنساء الذين يتحفظون بشأن الإنفاق لكنهم يتوقون إلى الادخار والاستثمار. والمعسكر الثاني مأهول بالمسرفين؛ الرجال والنساء الذين لديهم هوس الشراء. فهم ينفقون فائض مالهم وغالباً أكثر بكثير من هذا في شراء أشياء باهظة التكلفة يمكن أن تفقرهم فعلياً.

حتى تصبح ثرياً، أنت في حاجة أولاً إلى ادخار شيء بسيط من المال عن طريق جعل إنفاقك أقل من دخلك. أمر بسيط، أليس كذلك؟ لكنه ليس بسيطاً إذا لم تكن تتمتع بضبط النفس اللازم للقيام به.

سوف نتحدث أكثر عن هذا الأمر في الخطوة ٣. في هذه الأثناء، ضع في الحسبان حقيقة أنه بالرغم من أن الأشياء المادية التي أنت متلهف عليها لها قيمة بلا منازع، فإنه إذا لم يكن لديك القدرة المالية على الاحتفاظ بها وصيانتها واستبدالها، فأنت لا تملك ثروة. فكل ما هنالك أنك تتحمل أعباءها.

هذا السؤال أثار فيضاً من الإجابات المثيرة والمتنوعة بدءاً من الإجابات البسيطة ومروراً بالإجابات البراجماتية ووصولاً إلى المعضلات الفلسفية. ومن أمثلة هذه الإجابات ما يلي:

- مليون دولار في البنك
- امتلاك كل شيء تريده
- القدرة على السيطرة على النتائج
- نيل حب الأسرة والأصدقاء
- امتلاك أصول مادية من أجل تلبية الحاجات المادية الخاصة بك وبمن تحب
- عيش حياة متوازنة
- الاطمئنان الداخلي والسعادة الروحية
- الصحة الجيدة والمناعة القوية ضد الأمراض

هذه الإجابات مجرد عينة بسيطة مما قاله القراء، لكنها تعطيك فكرة عن مدى تنوع وأحياناً غموض أفكارنا المتعلقة بالثراء. وبالرغم من أنني أدرك المنطق الكامن وراء الكثير من هذه التعريفات للثراء، إلا أنني أشعر أنه من المستحيل التحدث مع الناس عن الثراء ما لم أستطع أن أقنعهم بالاتفاق معي على بعض المصطلحات الأساسية. إذن فلنفعل ذلك الآن.

أرى أن تبدأ بهذا التعريف: *الثروة هي مخزون من شيء ذي قيمة.*

يعجبني هذا التعريف لأنه بسيط ولأنه، بغض النظر عن الشيء الذي تقدره، يؤكد على شيء أساسي يتعلق بالثراء: فكرة التخزين. فامتلاك الأشياء التي ترغب فيها -وليكن منزلاً كبيراً أو سيارة فارهة- لا يجعلك ثرياً من الناحية المادية إذا لم يكن لديك الوسيلة التي بواسطتها تحتفظ بهذه الأشياء على مدى فترة زمنية ممتدة. كما أنك لا تكون ثرياً في صداقتك إذا كان من الوارد أن يتركك أصدقاؤك الكثيرون الذين لديك الآن إذا ساء حظك.

الفكرة التي أريد أن أؤكد عليها هنا واضحة كالشمس: الثراء يتعلق أحياناً بالمال. فالنظر إلى الثراء بمنظور أوسع وأشمل بتضمينات تتجاوز الدولارات والسنتات، أمر ضروري.

صحيح أن الهدف الأساسي من هذا الكتاب هو مساعدتك على أن تصبح مستقلاً من الناحية المالية، لكن أنت في حاجة إلى الاستقلال المالي لأسباب محددة:

- حاجتك لمزيد من الحرية في حياتك. فأنت تحتاج إلى المزيد من الاختيار بشأن المكان الذي تسكن فيه والكيفية التي تعيش بها ومقدار عملك وما إلى ذلك.
- حاجتك لمزيد من وقت الفراغ. فأنت لا تريد أن تشعر بأنك مجبر على العمل من ٨ إلى ١٠ ساعات يومياً، أو خمسة إلى ستة أيام في الأسبوع.
- حاجتك لمزيد من الهدوء والسكون في حياتك. فأنت ترغب في وضع حد للضغط النفسي الذي تسببه قلة المال أحياناً. فأنت تريد أن تكون قادراً على النوم بسهولة في الليل والاستمتاع بأيامك دون قلق.

هذه الأهداف مرتبطة بشكل محكم برغبتك في تحقيق الثراء، ونتيجة لذلك، هي تمثل جزءاً أساسياً من كل خطوة في برنامج الثروة التلقائية.

هيا نتوغل قليلاً في هذا الطريق ونتعمق أكثر في الطريقة التي تنظر بها لحياتك والأشياء التي تقدرها.

حقيقة مثيرة: فقط حوالي نصف بالمائة من الأسر الأمريكية لديها أصول صافي قيمتها خمسة ملايين دولار أو أكثر، بخلاف مساكنهم، وفقاً لسبكترم جروب، وهي شركة استشارية متخصصة في شئون المتقاعدين والأثرياء. وفقط حوالي ٠,٢٪ من سكان الولايات المتحدة لديهم أصول صافي قيمتها ١٥ مليوناً أو أكثر، بما فيها بيوتهم، وفقاً للبنك المركزي الأمريكي.

خطط لأن تصبح ثرياً بكل طريقة مهمة

أتمنى ألا يكون المال هو أهم شيء في حياتك.

ومع ذلك فالثراء المادي مهم. فهو يمنحك القدرة على مساعدة أصدقائك وإعالة أسرتك وممارسة اهتماماتك الذهنية والفنية وعلى أن تصبح نموذجاً تحفيزياً يحتذى به من قبل أفراد مجتمعك.

علاوة على ذلك، إذا لم يكن لديك دخل كافٍ يفي بحاجاتك، فسوف تنفق قدراً لا بأس به من الوقت وأنت قلق بسبب هذا؛ وعندما تقضي وقتك في القلق بشأن المال، تعجز عن الاستمتاع بالأشياء التي تهمك فعلاً.

هذه حقيقة اكتشفها مؤخراً المزيد والمزيد من متوسطي العمر (بمن فيهم عدد من أصدقائي وأفراد أسرتي). فهؤلاء الذين يتخبطون في منتصف العمر في تجارب تعليمية واجتماعية واستجمامية، وصلوا إلى سن الخمسين وأدركوا حقيقة مؤلمة مفادها أنهم يعملون بجد أكثر من أي وقت مضى من أجل الاحتفاظ بأسلوب حياة ليس أفضل كثيراً من أسلوب الحياة الذي كان لديهم في الجامعة.

وقد أسعدني الحظ بأن أكون قادراً على مساعدة عدد كبير من هؤلاء الناس على الخروج من هذا المستنقع واستعادة الأرضية الصلبة التي يقفون عليها والمضي قدماً من أجل تحقيق الاستقلال المالي. وقد استغرق الأمر بعض الوقت ولم يكن سهلاً دائماً، لكنه كان يبدأ عادة بكشف حقيقة كانت ملهمة ومحفزة لأكثرهم ذكاءً مفادها أن الاستقلال المالي شيء جيد ينبغي أن يطمح إليه جميع الناس الجيدين.

فامتلاك قدر كافٍ من المال يمكن أن يحررك من وظيفة لا تحظى فيها بتقدير لجهودك، ويمنحك حرية تعقب أهدافك، ويتيح لك الاهتمام بمن تحبهم.

وهذا هو سبب قراءتك لهذا الكتاب.

لكن لا تنسَ أبداً أن الرغبة في المال يمكن أن تفسدك أيضاً. فإذا بدأت في الاعتقاد وأنت تجري وراء الثروة بأن جمع المال هو غاية في حد ذاته، فهذا شيء سيئ.

هذا الكتاب سوف يساعدك على كسب المال. وإذا اتبعت مقترحاتي بإخلاص لفترة زمنية معقولة، فسوف تكتشف في يوم من الأيام –ربما أسرع بكثير من جميع أصدقائك وزملائك– أنك ثري.

لكن عندما يأتي هذا اليوم، أتمنى ألا يصابك داء الطمع. فأنا أتمنى ألا تصبح مدمناً لفكرة كنز المال. كما أتمنى ألا تنسى ما تعرفه الآن؛ أقصد أن هناك أشياء كثيرة أهم من المال (سوف أتحدث أكثر عن هذا في الخطوة ٣).

اتبع المعلمين الماليين المشهورين وستظل فقيراً

لن تجد أي شيء في هذا الكتاب يمنحك الثراء الفوري. فليس عندي أي نصيحة تتعلق بتحقيق الثراء من خلال شراء الأسهم المضمونة أو الفوز بورقة اليانصيب أو اكتشاف كنز من الكنوز الثمينة. لكنك لست في حاجة لهذا النوع من المال على أية حال. فالدراسات تشير إلى أن الأشخاص الذين يحققون ثراءً سريعاً يهدرون ثروتهم هذه في أشياء لا يكون لها قيمة دائمة.

برنامجي الخاص بتحقيق الثراء والمكون من ست خطوات يتسم بالسرعة؛ لكن السرعة الواقعية. فبناءً على سنك ومهاراتك ودخلك الحالي، سوف أنقلك من وضعك الحالي إلى حالة الثراء خلال فترة تتراوح من ٧ إلى ١٥ عاماً. صحيح أن هذا ليس معناه أنك ستصبح غنياً غداً، لكنه أفضل بكثير مما ستفعله باتباعك لمعظم النصائح المالية المنتشرة والشائعة. افتح مجلة أو قم بتشغيل التليفزيون وسوف ترى أن أغلب ما يتم الحديث عنه فيما يتعلق بالجانب المالي يكون منصباً على التخطيط المالي؛ أي طرق الاقتصاد والادخار. فالمستشارون الذين يروجون لهذا المفهوم أو التصور يفترضون أنك بحاجة لأن تعاني وأنت تتجه نحو التقاعد، طالبين منك التضييق على نفسك وتوفير كل سنت تستطيع توفيره.

لكن ماذا عن جودة حياتك أثناء ذلك؟ ففي الوقت الذي تعيش فيه اعتماداً على راتبك، كيف ستتمكن من اقتطاع سنت من ميزانيتك من أجل التقاعد، ناهيك عن توفير ٥–١٠ دولارات في اليوم؛ ذلك المبلغ الذي يوصي به المعلمون الماليون؟

تحقيق الثراء ليس مسألة تقتير واقتصاد في النفقات. وكي تحقق الكثير من المال، ينبغي أن تقضي معظم وقت عملك في القيام بالأشياء التي سوف أخبرك عنها في هذا الكتاب؛ تلك الأشياء التي تولد المزيد من النقد الآن والتي يمكن أن تستخدمها في فتح مصادر تلقائية للدخل في المستقبل القريب. صحيح أنه من المهم أن تكون متوخياً الحذر بشأن الطريقة التي تنفق بها مالك؛ لكن إذا كان هذا هو الجزء الأساسي من برنامجك الخاص بتحقيق الثراء، فالأرجح أنك لن تصبح غنياً. وحتى إن أصبحت غنياً، فلن تشعر بهذا الغنى.

المشكلة تكمن في أن معظم هؤلاء الذين ينصحون ويعظون –أولئك الذين يمكن أن يقنعوك بأنهم يفهمون الثراء ويمكن أن يعلموك الكيفية التي تحققه بها– لم يحققوا أبداً أي ثروات فعلية عن طريق اتباع توصياتهم ومقترحاتهم الشخصية. فمهاراتهم العظيمة في كسب المال تتمثل في إقناع الناس بشراء أفكارهم.

خلال السنوات التي كنت فيها على احتكاك بمجال النشر الاستثماري، رأيت

- خبراء تخطيط مالي مفلسين
- خبراء أسهم لم يتبعوا أبداً نصائحهم الشخصية

- سماسرة يتحدثون عن عملائهم باحتقار
- مسوقين لم يتأملوا أو يفحصوا أبداً حقائقهم
- مستشارين في مجال الأعمال مشروعاتهم وشركاتهم متعثرة
- مؤلفين يكتبون في موضوع تحقيق الثراء يكسبون مالهم من خلال التحدث عن كسب المال، لا من خلال اكتسابه فعلياً من النشاط في مجال الأعمال

صحيح أن بعض ثروتي أتتني من تعليم الآخرين الكيفية التي يحققون بها الثراء، إلا أن أغلب هذه الثروة جاءت نتيجة لخبرتي الفعلية التي اكتسبتها من الانخراط في مجال الأعمال والتعلم من أخطائي والاستفادة من نجاحاتي.

لماذا قد لا تجدي معك الفكرة الشائعة لتحقيق الثراء ببطء عن طريق الادخار

هناك سبب جيد وراء شعورك بالارتياب من الفكرة الشائعة التي تقوم على أساس تحقيق الثراء ببطء عن طريق الادخار؛ وهذا السبب هو أن هذه الطريقة ليست مفيدة إلا بالنسبة لمن أمامهم الكثير من سنوات العمل المستقبلية. فمثلاً في كتابه The Millionaire Next Door (لونجستريت، ١٩٩٦)، معظم أصحاب الملايين الذين قام توماس ستانلي بدراستهم كانوا عاملين عاديين ظلوا يدخرون بكد واجتهاد لمدة ٣٥ أو ٤٠ عاماً؛ أي قضوا جل حياتهم في العمل.

بالمثل فإن ديفيد باتش غالباً ما يستخدم مدة ٣٥ أو ٤٠ عاماً في حساب مدى تأثير الفائدة المركبة، وذلك في كتابه The Automatic Millionaire (برودواي، ٢٠٠٣).

لنفرض أنك ستبدأ غداً في اقتطاع نسبة ١٠٪ من دخلك الإجمالي قبل الضرائب ووضعها تلقائياً في حساب تقاعد. نتيجة لهذه العملية التلقائية البسيطة، سوف تحقق في نهاية الأمر ثروة تزيد عن ثروة ٩٠٪ من السكان... لنفرض مثلاً أن راتبك السنوي هو ٥٠٠٠٠ دولار. إذا قمت باقتطاع ١٠٪ من كل راتب شهري قبل أن تأخذ الحكومة نصيبها، بحلول نهاية العام ستكون قد ادخرت ٥٠٠٠ دولار. وإذا وضعت هذا المبلغ في حساب تقاعد يدر عليك عائداً سنوياً نسبته ١٠٪، فسوف تحصل على أكثر من مليون دولار، وعلى وجه الدقة أكثر من ذلك بكثير. فالرقم هو ١٤٧٨٢٩٣ دولاراً بالضبط.

ليس هناك شيء غير دقيق في حسابات باتش. ففي الحقيقة، قوة الفائدة المركبة المذهلة تكون أكثر إذهالاً عندما يتم تطبيقها على الناس الذين أمامهم

المزيد من سنين العمر. أنا أتحدث هنا عن الأطفال. جوستين فورد أوضح هذا الأمر بقوة:

إذا كان متوسط ما يدخره أطفالك أعلى من دولار واحد في اليوم بقليل خلال مرحلة ما قبل المراهقة وأكثر بقليل من ٢ دولار في اليوم خلال سن الحادي والعشرين، فسوف يحققون خلال جيل من الآن ما بين ٣٣٥,٨٥٤ دولار (بعوائد نسبتها ١٢,٣٪) و ٨٥٥,٢٧٩ دولار (بعوائد نسبتها ١٨,٨٪).

والأكثر من ذلك، بينما هم مستمرون في ممارسة عادات مالية جيدة طيلة حياتهم، فمن الممكن جداً أن يحققوا ثروة تقدر بملايين الدولارات أثناء الثلاثينات أو الأربعينات من العمر؛ حتى وإن لم يكونوا يكسبون قدراً كبيراً من المال في وظائفهم التي اختاروها. وبينما يؤمن أطفالك بهدوء وبمنهجية مستقبلهم المالي، فإنهم سوف يجيدون مهارات مادية حياتية سوف تمكنهم من زيادة مدخراتهم لتتجاوز المليون دولار بحلول سن ٣٨... وبين ٩ ملايين دولار و ١٠ ملايين دولار بحلول الوقت الذي يكونون فيه على استعداد لأن يتقاعدوا في سن ٥٥!

عندما يكون لديك وقت كافٍ للادخار، يمكنك أن تحقق بسهولة ثروة كبيرة عن طريق التوفير. أصحاب الملايين في مدينة ستانلي يعيشون في بيوت عمرها ٤٠ عاماً ويصلحون نعال أحذيتهم ويعيدون تنجيد أثاث بيوتهم ويستخدمون قائمة مشتريات عندما يذهبون للتسوق ويشترون احتياجاتهم المنزلية من محلات البيع بالجملة.

هذا النوع من أساليب الحياة -هذا الالتزام بالتوفير- يمثل بالضبط الكيفية التي يرى ديفيد باتش أنه يمكن بل يجب تكوين ثروة من خلالها. باتش يطلق عليه العامل الحاسم:

ذات يوم... وفي دورة عن الاستثمار كنت أقوم بالتدريس فيها، رفعت سيدة شابة يدها وقالت: "أفكارك جيدة من الناحية النظرية... لكن في الواقع يستحيل التوفير. فأنا أعيش على راتبي أولاً بأول... فكيف أستطيع إذن توفير ٥-١٠ دولارات في اليوم؟". وعندما رأيت أن جميع من في القاعة يومئون برءوسهم موافقة على كلامها، تجاهلت خطة الدرس وقررت أن أخصص ما تبقى من الوقت للإجابة عن سؤالها.

سأل باتش السيدة الشابة عن عاداتها اليومية في الإنفاق واكتشف أنها تنفق ٣,٥٠ دولارات في اليوم على لبن خالٍ من الدسم و ١,٥٠ دولار على فطيرة خالية من الدهون، و ٤,٤٥ على مشروب بروتيني بعد الظهر، و ١,٧٥ دولار على أقراص تمنحها الطاقة. وهذا يمثل بالنسبة لها ميزانية يومية للوجبات الخفيفة مقدارها ١١,٢٠ دولاراً.

دعنا نقل إنك اليوم بدأت في توفير خمسة دولارات في اليوم في حساب تقاعد... هذا سيمثل ١٥٠ دولاراً في الشهر أو ٢٠٠٠ دولار تقريباً في السنة. لنفرض أن العائد السنوي ١٠٪ حسب

سوق الأوراق المالية في الخمسين سنة الأخيرة. كم من المال ستدخر عندما تصل سنك ٦٥؟

الإجابة كانت: أكثر من مليون دولار. لكن السيدة الشابة التي طرحت السؤال كانت تبلغ من العمر ٢٣ عاماً. فأمامها مهمة ادخار مدتها ٤٢ عاماً.

ليس هناك شيء غير دقيق في هذا الأمر. لكن يحتمل ألا تكون سنك ٢٣ عاماً. فأنا أظن أن عدداً قليلاً جداً ممن تبلغ أعمارهم ٢٣ عاماً يقرءون هذا الكتاب. إذا كنت واحداً منهم، وأخذت بنصيحتي بجدية، فهنيئاً لك. فسوف تصبح غنياً جداً قبل أن تبلغ سن ٦٥. لكن إذا لم تكن تستطيع أو لا تريد أن تعمل بنظام الدوام الكامل على مدى ثلاثين أو أربعين عاماً قادمة، فإن برنامجي الخاص بالثروة التلقائية بمثابة طريقة أكثر واقعية بالنسبة لك.

ما مقدار الثراء الذي تحتاج إليه؟

معظم الكتب التي تتناول موضوع الثراء تجيب عن هذا السؤال المهم في سياق الحديث عن فكرة تسمى التقاعد. وفي عالم اليوم، أنت في حاجة إلى الكثير من المال كي تتقاعد بشكل جيد. فحتى الناس الذين يضعون أموال تقاعدهم في سوق الأوراق المالية بأمان ويعتقدون أن بإمكانهم التطلع إلى مستقبل آمن يعانون متاعب الآن.

ولنأخذ مارثا باري كمثال. فهذه السيدة التي تعيش في نيويورك باعت شركتها التأمينية واعتقدت أنها فعلت الشيء المناسب. ووفقاً لمجلة تايم، وضعت مارثا مليون دولار في سوق الأوراق المالية وكانت تتطلع إلى تقاعد مريح تلعب فيه الجولف وتقوم فيه بالسفر وتقضي خلاله أوقاتاً طيبة.

ثم انهار سوق الأوراق المالية. وهي الآن في سن ٦٥ عاماً، وليس لديها في حساب التقاعد الخاص بها سوى ٦٠٠٠٠٠ دولار. وبدلاً من لعب الجولف والسفر، لازالت تعمل في المكتب لتكسب عيشها. وهي واحدة من المحظوظات.

وهناك سيدة أخرى قرأت عنها احتاجت إلى العلاج من حالة اكتئاب شديدة أصابتها لأنه بعد عام من فصلها من وظيفتها، علمت أن حساب ادخارها هبط من مليون دولار إلى ٢٥٠٠٠٠ دولار.

وكثير من ضحايا انهيار سوق الأوراق المالية أصبحوا في حالة أسوأ بكثير من هذا.

تيم وكاي بلاملي رأيا مال تقاعدهما يتضاءل ليصبح ٦٠٠٠٠ دولار بعد أن اقترح عليهما أحد سماسرة البورصة وضع مدخرات حياتهما في استثمار ذي عوائد متغيرة، وكان هذا الاستثمار على ما يبدو بمثابة فرصة مربحة وخالية من الخطورة في ذلك الوقت.

وفي خلال سنوات قلائل، رأى الناس ربع أو نصف مدخرات حياتهم وهي تتلاشى أمام أعينهم؛ والبعض خسر أكثر من ذلك. وبالرغم من النشاط الحالي الذي يشهده السوق، فإن هبوط الدولار وتصدير الوظائف إلى الهند والصين وتكلفة الحرب على الإرهاب يحتمل أن تجعل الأمريكيين متوسطي العمر -والبالغ عددهم ٧٩ مليوناً- في خطر دائم.

الاستقرار المالي مشكلة يواجهها متوسطو العمر في الولايات المتحدة

مثل مارثا باري وتيم وبلاملي، متوسطو العمر في كل أنحاء الولايات المتحدة يدركون مدى ضآلة فرصة تمكنهم من التقاعد في سن ٥٥ أو ٦٥. إحدى الدراسات التي أجرتها مؤخراً جريدة USA Today أظهرت أن ٣٥٪ من العاملين الأمريكيين الذين تتجاوز أعمارهم ٥٥ عاماً يعترفون بأنهم ليسوا على استعداد من الناحية المادية للقيام بذلك.

ما مدى سوء استعدادهم هذا؟ دراسة أخرى أظهرت أن ٤٠٪ لديهم صافي أصول قابلة للاستثمار أقل من ٥٠٠٠٠ دولار، و ٦٠٪ لديهم أقل من ١٠٠٠٠٠ دولار، و ٨٠٪ لديهم أقل من ٢٥٠٠٠٠ دولار.

وإذا افترضنا أن نسبة العوائد هي ١٠٪، فإن هذا يعني أن أقل من واحد من كل خمسة من الأمريكيين الذين أشرفوا على سن التقاعد لديه القدرة على الاستمتاع بدخل تقاعد سنوي يزيد على ٢٥٠٠٠ دولار.

ما مدى جودة حياتك عندما تعيش على ٢٥٠٠٠ دولار في العام؟

فلنتأمل الموقف سوياً. أولاً ينبغي علينا أن نخصم الضرائب. وبعد ذلك يتعين علينا التفكير في تأثير التضخم. ما سيتبقى بعد كل هذا هو ١٥٠٠ دولار في الشهر؛ وهذا يكفي بالكاد لتبقى بشقة رخيصة بها غرفتا نوم.

معظم متوسطي العمر سوف يزدادون فقراً كلما تقدم بهم العمر. فلن تتضاءل فقط العوائد والإيرادات الخاصة بهم، بل من المحتمل أن تزداد الضرائب. أضف إلى ذلك احتمال زيادة التضخم، وحدوث تراجع ملحوظ في سوق الأوراق المالية، وحدوث تراجع في أسعار العقارات، وزيادة في التكاليف العلاجية...

ماذا عن الضمان الاجتماعي؟

إذا كنت من مواطني الولايات المتحدة وكنت تعتقد أن الحكومة الأمريكية ستبادر إلى العناية بك في سنواتك الذهبية، فسوف يخيب رجاؤك وسوف تشعر بالمرارة. فالولايات المتحدة مديونة ببلايين الدولارات، والضمان الاجتماعي والرعاية الطبية في طريقهما للإفلاس.

فحتى الآن، مقدار المال المسحوب من ضرائب الضمان الاجتماعي إلى الخزانة العامة (هذه الضرائب المستقطعة من راتبك كتأمينات ورعاية صحية) تجاوز ما تدفعه إدارة الضمان الاجتماعي من أجل هذه البرامج. لكن بحلول عام ٢٠١٧، سوف تدفع وزارة الضمان الاجتماعي معاشات تفوق ما تحصله.

في تقرير إدارة الضمان الاجتماعي، قالت الإدارة نفسها: "إذا لم يتم تغيير نظام الضمان الاجتماعي، فسوف يتعين زيادة الضرائب على الأجور أو سوف تكون هناك حاجة إلى تحويلات كبيرة من الإيرادات العامة".

ومن غير المحتمل أن يحدث شيء من هذا. فالشباب لن يسمحوا بزيادة الضرائب التي يتم استقطاعها من رواتبهم من أجل مصلحة متوسطي العمر الذين بددوا الأموال بينما كانوا يديرون الحكومة. إضافة إلى ذلك، هناك الكثير جداً من متوسطي العمر الذين يتقاعدون (مقارنة بعدد الذين يعملون) لدرجة أن أي زيادة ضريبية يتعين أن تكون هائلة كي يكون لها تأثير فعلي. وليس هناك بالتأكيد أي فائض في الإيرادات العامة هذه الأيام.

إذن يتعين الاستغناء عن شيء.

سوف تكون الاستقطاعات طفيفة في البداية. فإعانات غلاء المعيشة سوف تختفي. وبعد ذلك سوف يتم منع المزايا. وإذا لم يحدث هذا، فسوف يصبح الدين ضخماً لدرجة أن الحكومة سوف تكون في حاجة لأن تضخم العملة؛ وهذا سيؤدي إلى انخفاض قيمة الدولار وتراجع القوة الشرائية. وفي كلتا الحالتين سوف ينتهي بك الحال دون أن تملك الكثير.

والتوقعات أكثر سوءاً بالنسبة للرعاية الطبية. فمجلة Annals of Internal Medicine أوضحت مؤخراً أن الأمريكيين الأكبر سناً الذين لديهم مشكلات صحية يحصلون على الرعاية التي يحتاجونها فقط بنسبة ٥٢٪ من الوقت. هل يمكنك أن تتخيل ما سوف يحدث عندما تبدأ الرعاية الطبية في الانخفاض تدريجياً بسبب تضاؤل الموارد؟ إضافة إلى ذلك، متوسط أعمار الشعب الأمريكي ارتفع بمعدل ١٠ سنوات مقارنة بفترة الأربعينيات، وتكاليف الرعاية الصحية تستمر في التزايد دون نهاية فعلية منظورة.

مستقبل برنامج التقاعد الخاص بالولايات المتحدة يبدو كئيباً للغاية.

لكن ليس هناك ما يجبرك على أن يكون مستقبلك على هذا النحو. فيمكنك أن تكون مختلفاً عن متوسطي العمر الذين يتبعون قادتهم الماليين إلى أن يغرقوهم في الديون والبؤس. مع أي برنامج ثراء تلقائي يمكنك أن تضع خطة تقاعد شخصية؛ مشروعاً لتقويم موقفك المالي ينقلك من وضعك الحالي إلى حياة ثرية ومريحة خلال ٧-١٥ سنة.

يمكنك أن تحيا ما تبقى من حياتك بسهولة ويسر.. لكن لن يتحقق ذلك لك إذا كنت تعول على الحكومة. كن مسئولاً عن مستقبلك الآن عن طريق اتباع المقترحات والتوصيات الواردة في هذا الكتاب، ولن تضطر أبداً إلى الاعتماد على أحد الآن أو مستقبلاً في تلبية حاجاتك ورغباتك.

ماذا عن موقفك الحالي؟

قبل أن أتمكن من مساعدتك في تخطيط مسار الإجراءات التي سوف تتخذها من أجل تحقيق الثراء -أي قبل أن نتوصل إلى خطة تصل من خلالها إلى حيث تريد- نحن في حاجة لأن نعرف مقدار ما تملك الآن.

إذن دعنا نتأمل هذا الموقف.

اكتب على صفحة من الورق قائمة بجميع أصولك. وأعني بهذه الأصول الأسهم والسندات والمعادن الثمينة والمال الموجود في حسابات تقاعدك، وشهادات الإيداع وحسابات الادخار وما إلى ذلك. أيضاً يمكنك أن تضمن هذه القائمة قيمة (أقصد القيمة الحقيقية والحالية والقابلة للبيع؛ لا تخدع نفسك) أي ممتلكات لديك مثل المجوهرات والمقتنيات الأثرية.

والآن سوف أعطيك تعليمات تناقض ما تسمعه من جميع المخططين الماليين تقريباً: في تسجيلك للأصول، لا تضمن القائمة قيمة منزلك أو سيارتك أو أي ممتلكات تعرف أنك لن تتخلى عنها أبداً.

فبالرغم من أن هذه الأصول ذات قيمة، إلا أنك سترغب بالتأكيد في الاحتفاظ بها أثناء سنوات تقاعدك. وهذا يكون صحيحاً بشكل خاص عندما تكون قادراً على تحقيق الاستقلال المالي بينما لا يزال لديك أطفال في البيت. فإذا كنت ستتقاعد بعد كبر أبنائك واستقلالهم عنك، فربما ترغب في بيع منزلك وشراء منزل أقل ثمناً؛ لكن قد لا تريد ذلك. أنا مؤمن بأنه ينبغي عليك أن تحتفظ بما لديك لوقت طويل طالما ترغب في ذلك (إذا اتبعت خطواتي الست الخاصة بتحقيق الثروة التلقائية، فسوف تكون قادراً على القيام بهذا).

حسناً فلنستكمل بحثنا لموقفك الحالي وصافي أصولك...

بعد أن تنتهي من إعداد قائمة أصولك، قم بإعداد قائمة أخرى تتضمن المطلوبات بما فيها ديون بطاقة الائتمان والقروض الشخصية وديون العمل وما إلى ذلك.

قم بطرح هذه المطلوبات من أصولك وسوف تحصل على صافي ممتلكاتك.

إذا كان صافي ممتلكاتك الشخصية أقل من ٣٠٠٠٠٠ دولار، فالأرجح أنه ليس لديك المال الكافي الذي تتقاعد اعتماداً عليه. شيء مفهوم وواضح. وإذا لم تكن عازماً على العمل لآخر يوم من حياتك (وهذا شيء ربما تختار القيام به حتى وإن لم تكن مضطراً له؛ وتلك فكرة سوف نبحثها لاحقاً)، فسوف تكون في حاجة لأكثر من ٣٠٠٠٠٠ دولار موضوعة في استثمارات تولد دخلاً كي تعيش بشكل مريح في سنوات تقاعدك.

هل لديك ما يكفي للتقاعد بشكل مريـح؟

هدفك الأساسي فيما يتعلق بتحقيق الاستقلال المالي هو تجميع رأس مال كافٍ من أجل تحقيق دخل كافٍ لسداد ديونك وتلبية حاجاتك الخاصة بالمسكن والمأكل والتعليم والترفيه وغير ذلك.

والدخل السلبي هو الذي لا تكون مضطراً لأن تقضي ٤٠ ساعة أسبوعياً من أجل تحصيله. وربما يكون لديك بعض هذا الدخل في صورة عوائد تحققها استثماراتك في الأسهم والسندات وما إلى ذلك. لكن في هذا الكتاب، سوف تتعلم الكيفية التي تحقق بها المزيد من هذا الدخل السلبي، الذي يكفي لأن تعيش اعتماداً عليه.

ما مقدار المال الإضافي الذي تحتاج إليه؟

حتى تحصل على الإجابة، يتعين عليك أن تعرف عدد الدولارات –قبل خصم الضرائب– التي سوف تحتاج إليها كي تعيش بارتياح؛ أقصد مقدار المال الذي سوف تحتاج إليه سنوياً كي تغطي تكاليف المسكن والمأكل وغير ذلك من احتياجاتك. قم بحساب هذا الآن (واحرص على أن يتضمن هذا الحساب المال الذي سوف تحتاج إليه من أجل السفر والتعليم وأنشطة وقت الفراغ).

بمجرد أن تنتهي من هذا، ستكون الخطوة التالية سهلة جداً.

فببساطة اضرب الدخل –قبل خصم الضرائب– الذي سوف تحتاج إليه في ١٠ (نسبة الفائدة التي يمكن أن تتوقع كسبها من استثماراتك؛ متوسط الفائدة المعتاد تاريخياً في سوق المال هو ١٠,٤ وفقاً لمؤسسة إيبتسون أسوشياتس) ثم اطرح هذا الرقم من صافي قيمتك الحالية. هذا سوف يعطيك تقديراً سريعاً لمقدار المال الإضافي الذي سوف تكون في حاجة إلى إضافته إلى صافي ممتلكاتك وأصولك قبل أن تكون قادراً على التقاعد.

"دفعات الضمان الاجتماعي من المحتمل أن تتواجد بصورة ما أثناء سنوات تقاعدك وينبغي عليك أن تعتبر المزايا التي تتلقاها بمثابة نسبة متواضعة من دخل تقاعدك. هذه الحقوق سوف تكون متاحة لكن القيمة الفعلية يحتمل أن تتضاءل بمرور الوقت. فالمعاش والضمان الاجتماعي بمثابة جزء واقعي من دخلك عندما تنطبق عليك الشروط، لكنهما لا يمكن أن يكونا الوسيلة التي تمنحك الحرية المالية. فإذا كان مدى حياتك متوسطاً أو أطول، فإن قوة الشراء الفعلية سوف تكون أقل مما ستتوقع".

فمثلاً، لنفرض أن أسلوب الحياة الذي تتخيله في سنوات التقاعد سوف يكلفك ٦٥٠٠٠ دولار بعد خصم الضرائب. هذا يعني أنك سوف تكون في حاجة إلى دخل مقداره ٩٠٠٠٠ دولار قبل الضرائب. ودعنا نفترض أن صافي قيمتك الحالية هو ٤٠٠٠٠٠ دولار. وبضرب ٩٠٠٠٠ دولار

اختلافات تتعلق بالضرائب المفروضة على الدخل المكتسب

القانون الضريبي يتسم بالتنوع والتغير فيما يتعلق بالضرائب المفروضة على الدخل، خصوصاً الدخل المكتسب، حتى إننا لا نكون متأكدين تماماً من مقدار الضرائب التي يمكن أن يحصلها منا محصل الضرائب. فالقواعد سوف تتغير على مدى العشرين سنة القادمة. لكن تذكر أن هناك مجالات وبنوكاً وجهات استثمار تعفي مالك من الضرائب. أيضاً تعدد حملة الأسهم في شركة ما يخفف من عبء الضرائب المطلوبة من كل منهم.

هناك طريقة تقريبية وسهلة يمكنك أن تقدر من خلالها مقدار الدخل اللازم -قبل الضرائب- الذي يدعم أسلوب حياتك وهي أن تفترض أن الضرائب المطلوبة منك تتراوح بين ٢٠٪ و ٣٥٪ من دخلك. وهذا الافتراض سيظل سارياً حتى وإن كنت من ضمن كبار ممولي الضرائب. (إذا كنت تعتقد أن دخل تقاعدك الخاضع للضرائب سيزيد عن ٣٠٠٠٠٠ دولار، فبإمكانك أن تفترض أن النسبة الضريبية ستتراوح بين ٢٥٪ و ٣٨٪). وحتى تحدد إجمالي الدخل المتوقع (قبل الضرائب)، اضرب مقدار المال الذي تعتقد أنه سيحقق لك أسلوب الحياة الذي تريد واقسمه على (١٠٠ - النسبة الضريبية). فمثلاً إن كنت تحتاج أن يكون هذا المبلغ -بعد خصم الضرائب- ٥٠٠٠٠ دولار، فاقسم هذا الرقم على ٠,٨٠ (١٠٠-٠,٢٠). سوف تحصل على التقدير المفترض للدخل قبل الضرائب والذي يقدر في مثالنا هذا بـ ٦٢٥٠٠ دولار.

في ١٠ سيكون المبلغ ٩٠٠٠٠٠ دولار، و ٩٠٠٠٠٠ دولار ناقص ٤٠٠٠٠٠ دولار يساوي نصف مليون دولار؛ وهذا هو المقدار الذي سوف تكون في حاجة إلى وضعه في استثمارات تحقق لك فائدة نسبتها ١٠٪ منذ الوقت الحالي إلى الوقت الذي تريد أن تتقاعد فيه.

في هذا المثال، أنا أفترض أنك سوف تنفق في سنوات تقاعدك فقط الدخل المتحقق من الفوائد. فإذا نجحت في القيام بهذا -وكثير من الأثرياء يفعلون هذا- فسوف يكون لديك ممتلكات يمكن أن تتركها للجمعيات الخيرية أو لورثتك الأعزاء. يمكنك أن تتخيل طريقة تنفق بها جزءاً من رأس مالك إضافة إلى الفائدة وأنت تتقدم في السن. صحيح أن هذه بمثابة معادلة أكثر تعقيداً، لكنها تتيح لك الاستمتاع بجل مالك وأنت في سنوات التقاعد.

امتلاك صافي قيمة يعادل عشرة أضعاف مقدار المال الذي تحتاج لأن تعيش عليه شيء مريح بكل المقاييس. إنه يعني أنك إذا عشت باقتصاد في الإنفاق ولم تظهر أي طوارئ، فبإمكانك أن تعتبر نفسك مستقلاً من الناحية المالية بشكل جيد. لكن صافي القيمة هذا يعتمد على افتراض أنك تضع كل مالك في سوق الأوراق المالية وأن هذه السوق ستستمر في تزويدك بنسبة ١٠٪ كعائد استثمار.

صورة للمليونير الأمريكي

بالرغم من أن هناك اختلافات ملحوظة بين الأربعة ملايين أمريكي الذين يطلقون على أنفسهم مليونيرات، إلا أنهم في العادة يتسمون بأنهم بيض البشرة وذكور ومتوسطو العمر و...

- كسبوا مالهم بكدهم ولم يرثوه
- لديهم صافي قيمة ما بين مليون دولار و ٥ ملايين دولار (متوسط صافي قيمتهم ١,٦ مليون دولار)
- حققوا مالهم بإدارة أعمالهم ومشروعاتهم الخاصة
- يقتصدون في العيش عن طريق استخدام الكوبونات وقيادة سيارات قديمة وما إلى ذلك
- نجحوا في توفير مبلغ ١٣١٠٠٠ دولار سنوياً في المتوسط رغم أن دخولهم متوسطة

وإذا كنت أكثر تحفظاً فيما يتعلق بنفقاتك الشخصية وترغب في أن ترى نصف مالك في صورة سندات، فسوف تكون في حاجة إلى صافي قيمة يعادل على الأقل مقدار المال الذي تحتاج لأن تعيش عليه اثنتي عشرة مرة. وهذا يعني أيضاً افتراض أن سوق المال سوف يظل يزودك بعائد نسبته ١٠٪ في المتوسط مستقبلاً وأن السندات سوف تمنحك عوائد نسبتها في المعتاد ٤٪ بعد الضرائب أو ٦٪ قبل الضرائب.

وإذا كنت متحفظاً وتشعر بقليل من التشاؤم بشأن مستقبل سوق الأوراق المالية، فسوف يتعين عليك أن تزيد هذه الأضعاف أكثر من ذلك. فمثلاً إذا كنت تعتقد أنك ستعيش ٣٠ عاماً أخرى وأن السوق سوف تمنحك عائد استثمار نسبته ٨٪، فسوف تكون في حاجة إلى ١٣ ضعفاً كي تعتبر نفسك متمتعاً بالاستقلال المالي.

دعنا نتأمل مثالاً آخر.

هب أنك تحتاج إلى ٤٠٠٠٠ دولار فقط كي تعيش حياة سعيدة عند تقاعدك. ولنفرض أنك ستكون مستقلاً من الناحية المادية عندما يكون الدخل بعد خصم الضرائب ٣٥٠٠٠ دولار وتعرف من ملفات الضمان الاجتماعي أنك تستطيع أن تتوقع ١٥٠٠ دولار شهرياً من الحكومة، والذي يعادل ١٨٠٠٠ دولار سنوياً. بطرح هذا المقدار من ٣٥٠٠٠ دولار، سوف تحصل على ٢٢٠٠٠ دولار. وبضرب هذا الرقم في ١٠، سوف تكون مستقلاً من الناحية المادية عندما يصبح صافي مدخراتك ٢٢٠٠٠٠ دولار.

ما معنى الثراء؟

من جين ساهادي، الكاتبة المشهورة في مجال الاقتصاد/شبكة سي إن إن:

١. بالنسبة لبلانش لارك كريسترسون، مديرة Wealth Planning Group في بنك دويتش، الثراء يعني امتلاك صافي قيمة مقدارها ١٥ مليون دولار. كريسترسون تعتقد أنه بالنسبة للأزواج الذين لديهم طفلان صغيران، أسلوب الحياة سوف يكلفهم حوالي ٣٧٥٠٠٠ دولار سنوياً. وإذا كنت أعزب ولا تعول، فإن كريسترسون تعتقد أن ١٠ ملايين دولار سوف يكون مبلغاً مناسباً (هي تفترض أنه سيكون أمامك ٤٥ سنة وأنك سوف ترغب في الاحتفاظ برأس مال وتركه لورثتك أو للجمعيات الخيرية. وهي تفترض نسبة متحفظة مقدارها ٣,٥٪ كعائد استثمار).

٢. بالنسبة لجون دنكان المخطط المالي المعتمد، الثراء يعني امتلاك ٧,٥ مليون دولار. وهو يفترض نفس الافتراضات التي تفترضها كريسترسون فيما يتعلق بالأطفال ومدة الحياة، لكنه يعتقد أن العيش بثراء يستغرق حوالي ٢٠٠٠٠٠ دولار سنوياً فقط. ولأن سوق الأوراق المالية عادة ما تكون نسبة الاستثمار فيه ١٠٪، فإنه يتوقع أنك ستحصل على عوائد أفضل بكثير على مدخراتك.

إذا كنت تعرف أنك سترغب في تحويل أموال تقاعدك إلى سندات وأسهم وتتقبل افتراضي بأن مثل هذه الحقيبة المالية سوف تحقق لك عائد استثمار مقداره ٨٪ في المتوسط، فإن الرقم الذي يمكن أن تستخدمه هنا هو ١٢ والمقدار الذي سوف يتعين عليك وضعه في مدخراتك هو ٢٢٠٠٠×١٢ أو ٢٦٤٠٠٠ دولار.

أيضاً هذا المثال يفترض أنك لن تنفق أي شيء من عصب مدخراتك. فإذا حدث وأنفقته -وليكن بإنفاق ٥٠٠٠ دولار سنوياً من عصب مدخراتك بمجرد بلوغك سن السبعين- فإن المقدار الذي سوف تكون في حاجة لادخاره سوف يكون أقل بشكل ملحوظ.

الآن هو الوقت المناسب كي تتحرك

في بداية هذا الفصل، أخبرتك عن اليوم الذي قررت فيه أن أكون ثرياً. والآن جاء دورك كي تفعل نفس الشيء، وتبدأ في تحقيقه.

إذا لم تكن مستقلاً من الناحية المادية بعد، فبإمكاني أن أضع قدميك على الطريق الصحيح بشرط أن تلزم نفسك بالخطة المعروضة في الصفحات التالية. هل تستطيع أن تفعل هذا؟ عظيم.

كيف تتخيل حياتك في سنوات التقاعد؟

ربما تندهش عندما تعلم أن التقاعد فكرة حديثة نسبياً. فقد ظهرت بعد الحرب العالمية الثانية للإبقاء على الجيل الصامت منخرطاً في العمل في المصانع البعيدة. فقد كان الوعد الممنوح لهم هو: اعملوا بجد الآن، وادخروا سنتات بسيطة، وتقاعدوا في فلوريدا.

وكان هذا مجدياً بالنسبة للبعض، ولكن بالنسبة للأغلبية، أثبت التقاعد أنه نكتة قاسية: فقد كان يعني عيش حياة قاسية والإقامة في غرفة مستأجرة وارتداء ملابس قديمة وتناول طعام رخيص ومشاهدة التليفزيون لساعات لا حصر لها.

إذن لم تكن هذه الحياة مقفرة فحسب ولكن مملة أيضاً.

صحيح أنك تحتاج إلى المال كي تتقاعد بارتياح؛ وهذا هو سبب أن الهدف الأساسي من هذا الكتاب هو مساعدتك في وضع خطة تتيح لك أن تصبح مستقلاً من الناحية المالية ويكون لديك إمكانية التقاعد في رفاهية وترف. لكن أنت في حاجة لأكثر من هذا. فحتى في سنوات التقاعد، ستظل في حاجة لأن تملأ أيامك بأنشطة ذات معنى ومغزى. وهذا سبب أنني خلال هذا الكتاب بأكمله، سوف أزعم أنه ينبغي عليك أن تغير الطريقة التي تنظر بها للتقاعد. بمعنى أنه بدلاً من الأيام التي لا حصر لها التي تقضيها في لعب الجولف والتنس والاسترخاء التام، ربما تكون في حاجة لأن تنظر إلى التقاعد على أنه وقت يمكنك أن تحقق السعادة فيه عن طريق العمل في شيء تقدره.

لماذا قد لا ترغب في التوقف عن العمل... حتى وإن كنت تستطيع ذلك

اعتدت أن يكون لدي آراء ومشاعر وأفكار تقليدية جداً فيما يتعلق بالعمل والتقاعد. فقد اعتدت على النظر إلى العمل كشيء ممل وصعب يتعين علي القيام به من أجل كسب قوتي، وكنت أحلم باليوم الذي أستطيع فيه التوقف عن العمل.

وعلى الأقل على مدى السنوات العشر أو الاثنتي عشرة الأولى من حياتي العملية، كنت أعمل بكد وعناء وأكره كل دقيقة من عملي. ثم فكرت في يوم ما أن الحياة تجري بي وربما تنقضي دون أن أشعر. فالجوانب الجيدة من حياتي -الوقت الذي كنت أقضيه مع الأصدقاء والأسرة- كانت قليلة وبينها فواصل زمنية طويلة. والجانب السيئ من حياتي -وهو العمل- كان يطغى على بقية الجوانب الأخرى. كنت أريد أن أقلل من نشاطي وأتوقف، لكن عندما أفحص حالتي المادية، أدرك أنني لا أستطيع ذلك. فقد كنت في حاجة لتلبية احتياجات أسرتي المتنامية وكنت أريد أيضاً توفير قدر كافٍ من المال من أجل المستقبل.

لقد كنت بين المطرقة والسندان.

لكن فكرت لاحقاً في هذه الفكرة: ماذا لو أنني تعلمت أن أحب عملي؟ ماذا لو أنني استمتعت بالعشر أو الاثنتي عشرة ساعة التي أقضيها كل يوم في كسب عيشي؟ ألن يكون هذا جميلاً؟

كنت أعرف أنه باستطاعتي الاستمتاع بعملي. فقد كنت قضيت الكثير جداً من الساعات وأنا طفل منخرطاً في هواياتي؛ بناء أشياء والتخطيط لأحداث واختراع أشياء. فماذا لو أنني حولت بطريقة ما وظيفتي إلى شيء أحبه؟

ولم يحدث هذا بين عشية وضحاها، لكنه حدث بالفعل؟

سوف أتحدث عن هذه العملية -تعلم حب وظيفتك أو البحث عن وظيفة تحبها- في هذا الكتاب. أيضاً سوف أشير إلى أنه كلما عجلت في القيام بهذا، فسرعان ما تدرك أن تقاعدك المثالي لن يتضمن المزيد من وقت الفراغ فحسب ولكن بعض العمل الممتع جداً أيضاً.

لكن الآن فكر من فضلك في هذا الافتراض: السعادة تتحقق عندما تكون مشغولاً في فعل شيء يهمك. فعندما تقوم بشيء تهتم به، تجد السعادة.

إذا كان هذا الافتراض يبدو منطقياً بالنسبة لك، فالأرجح أنك ستتفق معي على أن سر التقاعد الرائع يتمثل في تحديد الكيفية التي تتلقى بها مقابلاً مادياً نظير قيامك بعمل يسعدك أن تقوم به مجاناً والكيفية التي تتمكن من خلالها من القيام بهذا العمل في أي مكان وزمان تريد.

ليس لأنك مضطر إلى العمل ولكن لأنك تريد أن تعمل.

حدد حلمك... واكسب مالاً

ربما تكون قد فقدت الأمل في وقت معين من ماضيك في الاشتغال بمهنة معينة. ماذا لو أحييت هذا الحلم من جديد؟

- أعرف رجلاً كان يحلم بأن يصبح طياراً محترفاً. وبعد العمل ٣٠ عاماً في مجال ورق الحائط، أخذ بنصيحتي وحظي بوظيفة طيار بنظام نصف الوقت لدى شركة طيران صغيرة. وبعد سنوات قلائل من ذلك، أصبح شريكاً في الشركة.
- أبي تخلى عن وظيفة واعدة في مجال التمثيل ليصبح معلماً. وبعد خمسين سنة، عاد إلى مجال التمثيل وأصبح ممثلاً محترفاً.
- عرفت رجلاً يتاجر في ولاعات السجائر على الشبكة. كان هذا يعد شيئاً ظل يخطط له دائماً بمجرد أن توقف عن العمل. وعن طريق الاستفادة من موقع eBay، هو يكسب الآن أكثر من ٣٠٠٠٠٠ دولار في السنة من هذا العمل الذي لا يمارسه سوى في أيام الإجازة الأسبوعية فقط.
- يمكنك أن تصبح كاتب إعلانات أو محرراً أو وكيل سفريات أو معلماً عبر الإنترنت. وتستطيع أن تحقق مالاً من توجيه نصائح عبر الإنترنت بخصوص الحياة الزوجية مثلاً.

في الخطوتين الرابعة والخامسة بهذا الكتاب، سوف نتأمل الكثير من الطرق التي يمكن أن تحول بها اهتماماتك وهواياتك إلى مصادر قوية تدر عليك دخلاً بصورة تلقائية.

لكن الآن فكر في هذا الأمر: هناك حقيقة بديهية تتصل بموضوع النجاح تقول إن سر الحياة الطيبة هو التوصل إلى الإجابات الصحيحة عن الأسئلة الثلاثة الآتية:

١. ما الشيء الذي تريد أن تفعله؟
٢. أين تريد أن تفعل هذا الشيء؟
٣. من الذي تريد أن تفعل هذا الشيء معه؟

إذن سل نفسك هذه الأسئلة المتعلقة بتقاعدك:

١. ما العمل الذي سوف أستمتع بالقيام به فعلاً طيلة ما تبقى من حياتي؟
٢. ما المكان المثالي الذي أريد أن أقضي فيه سنوات تقاعدي؟ كيف أستطيع العيش هناك والقيام بما أريد أن أقوم به؟
٣. هل أريد أن أعمل بمفردي أم مع شريك؟ وإذا كنت أريد شريكاً، فمن يكون؟

إذا اتبعت الخطوات الست الواردة في هذا الكتاب، فسرعان ما سيكون لديك العديد من مصادر الدخل التلقائي، فلن تعتمد بعد الآن على وظيفتك الحالية. وسوف ترى نفسك وقد أصبحت أكثر ثراءً -وأقرب إلى الاستقلال المالي- مع مرور كل شهر.

وبينما تحدث هذه العملية، سوف تصبح قادراً على ضبط حياتك العملية وإدارة مشروعاتك الخاصة وتفويض جميع المهام التي لا تحبها واستبدالها بالعمل الذي تستمتع به. وفي وقت معين -بالتأكيد سيأتي خلال ٧-١٥ عاماً لكن قد يأتي أسرع من هذا- سوف تدرك أنك قادر على فعل أي شيء تريد أن تفعله. وسوف تصبح أيامك جميلة مليئة بالعمل الذي يشعرك بالسعادة.

حينئذٍ سوف تصبح حياة تقاعدك الجديدة واقعاً. لكن أظن أنه رغم أنك سوف يكون لديك دخل سلبي كافٍ لا تبذل فيه جهداً وتعيش عليه، سوف تعرض عن ترك العمل بشكل كامل لأنه سوف يكون مصدراً كبيراً لسعادتك.

سوف يكون هذا الوقت وقتاً سعيداً. فالتحدي الأساسي الذي أمامك سوف يكون متمثلاً في تحديد عدد ساعات الاستمتاع التي تريد أن تحصل عليها من العمل وعدد ساعات الاستمتاع التي تريد أن تحصل عليها من الأنشطة الأخرى. ربما تشعر بالدهشة عندما تجد أنك تريد أن تعمل عدد ساعات يفوق عدد الساعات التي ترى أنك تريد أن تعملها الآن.

لكن سوف يكون هذا شيئاً جميلاً، أليس كذلك؟

لدي سؤال أريد أن أوجهه لك: متى تريد أن تبدأ؟ الشهر القادم؟ الأسبوع القادم؟ عندما تنتهي من قراءة هذا الكتاب؟

الإجابة الصحيحة ليست من بين الإجابات الواردة أعلاه.

فهناك وقت واحد يمكنك أن تبدأ فيه هذه الرحلة المهمة. وهذا الوقت هو الآن. لست مضطراً لأن تستثمر في سهم معين اليوم أو تشتري عقاراً غداً، لكن يتعين عليك أن تفعل شيئاً يجعلك تبدأ المسيرة. وفي الخطوة الثانية سوف أخبرك عن هذا الشيء بالضبط.

لكن قبل أن أفعل ذلك، دعنا نتحدث عن سبب كون تحركك بشكل فوري أمراً مهماً للغاية.

السبب هو أن الوقت الحالي هو أفضل وقت تبني فيه ثروة.

فالوقت الحالي دائماً يكون هو أفضل وقت تبدأ فيه أي شيء. فالنتائج تستغرق وقتاً، والوقت مورد محدود. وكلما بدأت أسرع، وصلت أسرع إلى حيث تريد.

هذه القاعدة صحيحة بوجه عام، لكنها تكون صحيحة بوجه خاص عندما يكون الهدف هو تحقيق الثراء. فأنت لا تستطيع أن تتحكم في الاقتصاد. ولا يمكنك أن تتنبأ بالسوق. ولا تقدر أن تحمي نفسك من الكوارث. لكن يمكنك أن تجعل نفسك غداً أغنى من اليوم.

هناك دائماً شيء يمكنك القيام به. قم بالعمل لساعة إضافية في الصباح. واعمل ساعة إضافية أخرى قبل الذهاب إلى البيت في المساء. قم ببيع منتج إضافي. ادخل في شراكة. قم ببلورة فكرة لكسب المال.

تذكر أن كل دولار تكسبه اليوم أكثر قيمة من أي دولار تكسبه غداً، بسبب قيمة الفائدة المركبة. وكل سر قيم من الأسرار المالية التي تتعلمها اليوم يكون أكثر قيمة إذا تعلمته اليوم قبل الغد، بسبب قيمة المعرفة المركبة.

كن على وعي بالأوقات التي نعيش فيها -الاقتصاد المتباطئ والديون المتنامية- لكن بالمثل كن على وعي بمرور الوقت. فكل يوم يمر يمثل فرصة ضائعة مدتها ٢٤ ساعة. لماذا لا تستغل جزءاً من هذا الوقت الآن في تحقيق نتائج طيبة من أجلك؟

استعد... أطلق النار... صوب على الهدف

استعد... أطلق النار... صوب على الهدف. هذه هي الطريقة التي أعمل بها في حياتي المهنية. ما رأيك في أن تستخدم أنت أيضاً هذه الطريقة؟ لأنك عندما تستعد للقيام بشيء ما وتقضي وقتاً مبالغاً فيه في محاولة إنجاز الأمور بشكل صحيح (التصويب) قبل أن تتخذ إجراءً عملياً (الإطلاق)، سوف تفقد القوة الدافعة التي تحركك. فدائماً ما تكون قادراً على الرجوع والقيام ببعض التعديلات لاحقاً.

في مجال العمل، تطبيق فكرة جيدة الآن يكون في الغالب أفضل من انتظار أسبوع أو شهر أو سنة للتوصل إلى فكرة مثالية؛ لأن القرار السليم الذي يتم اتخاذه بعد فوات الأوان يكون في بعض الأحيان أسوأ من عدم اتخاذ قرار مطلقاً.

تقريباً جميع رجال الأعمال الناجحين الذين أعرفهم ينزعون إلى التحرك بسرعة؛ وهذا يشمل الطريقة التي يصنعون بها القرارات. وبالرغم من أنهم يفهمون أهمية الاستشارة والدراسة والتأمل والتروي، إلا أنهم ينزعون بطبيعتهم إلى صنع القرار بسرعة والتحرك بناءً عليه.

هذه نزعة جيدة ينبغي أن تنميها في نفسك.

النجاح يأتي من التجربة. فأنت ترتكب بعض الأخطاء وتحقق بعض النجاحات. وتتعلم من كل هذا. وسر التقدم بسرعة —سواء كان هدفك هو تنفيذ فكرة عمل جديدة أو بناء ثروة شخصية— هو إسراع إيقاع عملية التعلم. وهذا يعني استخدام طريقة "استعد، أطلق، صوب".

كيف أصبحنا أنا ولاري وإدي رجال أعمال

سوف أحكي لك قصة توضح لك طريقة "استعد، أطلق، صوب".

قبل عامي الأول في الكلية، حصلت على وظيفة بشركة في بروكلين تقوم بتركيب حمامات السباحة فوق سطح الأرض. وكنت أعمل ١٢ ساعة في اليوم وأتقاضى حوالي ٦ دولارات في الساعة نظير عملي، وكان هذا يعد مبلغاً رائعاً حينذاك.

وبعد انقضاء صيف هذا العمل الشاق وهذه الإيرادات الكبيرة، بدأت في تلقي المحاضرات بالكلية والعمل في المساء وأيام الإجازات الأسبوعية وذلك في وظيفة أتقاضى منها أجراً زهيداً من أجل تغطية نفقاتي. كنت أعيش معتمداً على نفسي وأتحمل نفقاتي الشخصية، وكنت فخوراً بذلك. وعندما اقترب الصيف التالي، فكرت عبثاً في العودة إلى العمل بشركة حمامات السباحة، لكن طرأت على بالي فكرة أخرى وهي بدء شركة مستقلة.

وأخبرت صديقي لاري وإيدي قائلاً: "إذا استطعنا أن نركب حمامات سباحة بشكل مستقل، فمن المحتمل أن يتقاضى كل منا عشرة دولارات في الساعة. وسوف نصبح أثرياء بسرعة مذهلة".

لقد أجريت هذه المحادثة معهما ست مرات تقريباً أثناء ذلك الربيع. وتقريباً في كل مرة كنا نجتمع فيها سوياً ونبحث الأفكار المستقبلية كانت تراودني هذه الفكرة.

لو كنت ظللت أتحدث عن الفكرة تقريباً لجميع أصدقائي الآخرين، لم يكن ليتحقق شيء منها. فقد كنت سأعود إلى العمل لدى شركة حمامات السباحة لأتقاضى ٦ دولارات في الساعة. وكان كل من لاري وإدي سيستمران في بيع الهمبورجر في مطعم هاري في بارك أفنيو. لكن لاري وإيدي تحمسا للفكرة واقتنعا بها تماماً. وقالا إنهما تعبا من بيع الهمبورجر والمقابل الزهيد الذي يحصلان عليه من هذا العمل.

وسألاني قائلين: "من الذي يتعين علينا أن نتحدث إليه بشأن إقامة شركتنا الخاصة؟" ولم يكن لدي معلومات أكيدة حول هذه النقطة.

أخبرت إيدي قائلاً: "ربما يتعين علينا التحدث مع والدك. فهو يقوم بتدريس إدارة الأعمال، أليس كذلك؟".

وتحدث إدي إلى والده الذي أخبره بأننا سنكون في حاجة إلى مقر للشركة وعقود شراكة وما إلى ذلك. لكنه نصحنا بحكمة قائلاً: "لكن أهم شيء تحتاجون إلى القيام به هو الحصول على أول عميل".

ليست هناك نصيحة أذكى من هذه فيما يتعلق ببدء أي مشروع. وهذا هو بالضبط ما فعله كل من لاري وإدي. فقد بحثا عن شركات بيع حمامات السباحة في دليل التليفونات وبدءا يتصلان بها ويسألان أصحابها عما إذا كانوا يحتاجون إلى شركات خدمية جديدة تقوم بتركيب حمامات السباحة.

وكان رد ثلاث من الشركات التي اتصلا بها على النحو التالي: "إننا لا نقوم بتركيب حمامات السباحة التي نبيعها للعملاء. فنحن لا نريد أن نرهق أنفسنا بكل المتاعب والشكاوى المترتبة على هذا الأمر. إذا كنتما تقولان إنكما تستطيعان تركيب حمامات سباحة وتستطيعان أن تثبتا لنا ذلك، فسوف نوصي عملاءنا بالتعامل معكما".

وهذه الاستجابات الثلاث لم تكن كافية لبدء العملية.

فعندما اتصل لاري ليخبرني بأننا على موعد مع واحدة من تلك الشركات كي نقوم بتركيب حمام سباحة كعينة، كنت أشعر بالإثارة والخوف في ذات الوقت. فقد كنت سعيداً بأن لاري وإدي بادرا بإجراء مكالمات هاتفية وأقنعا أصحاب هذه الشركات بمنحنا فرصة. وكنت أشعر بالخوف لأنني أدركت بشكل مفاجئ أنه بالرغم من أنني قد عملت في شركة تقوم بتركيب حمامات سباحة لمدة ثلاثة أشهر، لم أكن أمتلك الخبرة الكافية في هذا الأمر".

واعترفت بخجل للاري في النادي قائلاً: "لكنني لست متأكداً من أنني أعرف كل شيء عن تركيب حمامات السباحة".

"لكن أعتقد أنك قلت...".

"لكنني لم أقل إنني خبير بالأمر. وهذا يمكن أن يكون نوعاً مختلفاً من حمامات السباحة. أضف إلى ذلك أنني كنت أعمل مع رجال ذوي خبرة. وأنت وإدي لا تعرفان شيئاً عن هذا الأمر".

وقال لاري: "إذن نحن لسنا مثاليين تماماً. لكن دعنا نحاول وننظر ما يحدث. ما أسوأ شيء يمكن أن يحدث؟ سوف ينهار حمام السباحة وسوف يخبروننا بالانصراف وسوف نعود من حيث بدأنا".

منطق لاري البسيط كان قوياً ولا يمكن دحضه. ولم يكن أمامي سوى أن أوافق.

لازلت أذكر التجربة كما لو كانت قد حدثت بالأمس. لقد كان حمام سباحة للأطفال محيطه ١٨ قدماً وكنا نعتقد أننا سنركبه في أقل من ساعة. ووصلنا إلى شركة حمامات السباحة بمعداتنا وابتساماتنا مرسومة على وجوهنا في الساعة السابعة من صباح السبت. وبحلول الساعة السادسة بعد الظهر كنا لا نزال نعمل في المهمة.

صحيح أن الأسوأ قد حدث. فحمام السباحة انهار ثلاث مرات وليس مرة واحدة. وفي كل مرة كنا نحوم حوله ونحملق فيه في تعجب واندهاش. ما الذي فعلناه على نحو خاطئ؟ وما الذي يمكن أن نفعله بشكل مختلف في المرة التالية؟ من حسن الحظ أن انهيار الحمام لم يكن يؤدي إلى تدميره، وصاحب الشركة كان مشغولاً معظم اليوم بالاجتماعات.

وبحلول الوقت الذي عاد فيه صاحب الشركة، كانت الشمس قد غربت وكنا نقوم بتنظيف موقع العمل بعد أن انتهينا من تركيب حمام السباحة؛ لقد استغرق منا تركيبه فقط أضعاف الوقت الذي من المفترض أن يستغرقه ١٢ مرة.

لقد تحدثنا معه بسرعة كي نمنعه من تمزيق كروت شركتنا حديثة الطباعة. ونظر إلينا بارتياب. لكنه أخبرنا بأنه سيجربنا مرة أخرى بأن يمنحنا فرصة تركيب حمام سباحة لدى أحد العملاء كي يرى ما إذا كنا نستطيع بالفعل أداء المهمة بشكل جيد على "أرض الواقع".

هذه هي العبارة التي استخدمها فعلاً: "أرض الواقع".

حسناً، لقد أوفى بوعده، وقمنا بتركيب حمام السباحة الثاني في ست ساعات فقط.. ثم قمنا بتركيب الحمام الثالث في ثلاث ساعات... وهكذا سار الأمر. وفي النهاية، أصبح يعمل لدينا فريق عمل مكون من ١٠ رجال، وكل منا لم يكن يكسب ١٠ دولارات فقط في الساعة كما كنت أتوقع ولكن كان يكسب ٣٠ دولاراً في الساعة. وكنا نعمل بشكل متواصل لأسابيع ونكسب كماً هائلاً من المال لم نكن نعرف ما نفعله به.

في العام التالي خرجت من شركة تركيب حمامات السباحة، لكن إدي ولاري استمرا في المشروع. لقد أصبح مشروعاً حياتياً بالنسبة للاري وزوجته، حيث كان يمنحهما دخلاً جيداً جداً وظل يزود مجتمعهما بخدمة متميزة لسنوات عديدة.

وفي العام الذي كنت فيه شريكاً في المشروع، أدر دخلاً يغطي نفقات ثلاثة أعوام من الدراسة بالكلية ونفقات إعادة دهان منزل والدي ونفقات شراء ملابس رياضية خاصة بي وحمام سباحة جديد. ربما كانت هناك أشياء أخرى لكن تلك هي الأشياء التي أذكرها.

لم يفت الأوان لتغيير حياتك

في سن السبعين وقع هنري فلاجلر في حب ولاية فلوريدا. وخلال سنوات تقاعده الخمس عشرة، قام بإنشاء خط سكة حديد من جاكسونفيل إلى كي ويست، ووضع تصميمات لثلاث مدن كبرى، وأسس جامعات، وبنى فنادق على مستوى عالمي.

قم بإعداد نفسك من أجل اتخاذ إجراء الآن... ثم أطلق؛

فسوف تكون هناك فرص كثيرة للتصويب لاحقاً

هل أنت على استعداد لأن تنطلق نحو حياة جديدة لبناء الثراء وتحقيق الاستقلال المالي؟ وهل أنت على استعداد لأن تبدأ من اليوم؟

انتقل إلى الصفحة التالية، وسوف أخبرك بما تفعله بعد ذلك.

الخطوة ٢

خطط لأن تصبح ثرياً

أنت على وشك أن تغير مستقبلك المالي.

لقد فكرت في التغيير من قبل؛ لكن لم يسبق لك أبداً أن شعرت بأنك على استعداد له في اللحظة الحالية.

فأنت تدرك أنك إذا لم تتغير الآن؛ فسوف تبدأ الأمور في الانقلاب ضدك. وبمرور كل ساعة وكل يوم وكل أسبوع، فإن احتمالات تغيير اتجاه حياتك من المعاناة المالية إلى الاستقلال المادي سوف تتضاءل.

ألق نظرة حولك. فكر في أسرتك وأصدقائك وزملائك. هم يريدون ما تريده؛ زيادة دخولهم وتقليل ضغوطهم والحصول على مزيد من المتعة ووضع قدرٍ كافٍ من المال في البنك من أجل التقليل من كدهم في العمل والاستمتاع بحياتهم.

جميعكم لديه نفس الحاجات والرغبات الأساسية، لكن احتمالات تحقيقهم لأحلامهم صغيرة وهي تتضاءل كل يوم. أما بالنسبة لك فالوضع مختلف. فالفارق بينك وبينهم يتمثل في أنك تعهدت بالتغيير.

لكن التعهد بالتغيير وإحداث التغيير شيئان مختلفان. فإذا لم تتخذ إجراءً عملياً الآن، فسوف يمر عليك عام أو عامان وأنت تتساءل في نفسك قائلاً: "ماذا حدث للعهد الذي قطعته على نفسي؟ لماذا لم أفِ به؟ لماذا لم يتغير وضعي المالي؟".

لماذا من المهم جداً أن تقتنص يومك

دعني أحكِ لك قصة...

في إحدى الندوات، صاحب إحدى شركات النشر المتخصصة في مجال الصحة سأل المشاركين في حلقة البحث عما إذا كانوا يريدون أن يجربوا في مجال الكتابة. ورفع ثمانية طلاب أيديهم.

وكانت هذه فرصة عظيمة. فكل ما كان يتعين عليهم هو أن يتصلوا بصاحب الشركة بعد انقضاء المؤتمر ليضعوا أقدامهم على الطريق الذي يحققون من خلاله أحلامهم في أن يصبحوا كتاباً مستقلين محترفين.

إليك ما حدث وفقاً لصاحب شركة النشر:

> "جميعهم كانوا متلهفين جداً للبدء. وكنت أتوقع كماً هائلاً من رسائل البريد الإلكتروني وحزماً إلكترونية تتضمن كل شيء كتبوه بما في ذلك قوائم البقالة ورسائلهم التي أرسلوها لأمهاتهم... لكن لم يتصل بي سوى شخص واحد فقط".

ثمانية أشخاص أتيحت لهم هذه الفرصة الذهبية لبلوغ أحلامهم، لكن لم يتحرك أي منهم سوى واحد فقط لاتخاذ إجراء عملي من أجل اقتناصها.

ربما يصيبك الأمر بالذهول عندما تفكر فيه، لكنه يحدث دائماً. (بالمناسبة، الطالب الوحيد الذي اقتنص الفرصة يكسب الآن أكثر من ١٠٠٠٠٠ دولار في العام من عمله ككاتب حر).

لا ترتكب هذا الخطأ.

ينبغي أن تبدأ الآن

أقضي قدراً لا بأس به من وقتي في تعليم الناس وتوجيههم. وبمرور السنين، نمت لدي حاسة جيدة أستطيع من خلالها التنبؤ بمدى النجاح الذي يمكن أن يحققه من أقوم بتدريبهم.

وأحد الأشياء التي أتبين بها ذلك -والذي يمكن أن يكون أهم شيء- هو الإطار الزمني الذي يضعونه لأنفسهم.

فبحكم خبرتي أعرف أن تقريباً كل من يؤجلون التغيير يفشلون في تحقيق هدفهم. وعندما أسمع شخصاً ما يقول: "سوف أبدأ في الصيف القادم" أو "الشهر القادم" أو "يوم الثلاثاء"، أقول في نفسي: "سوف تفشل".

ففيما يتعلق بالتغيير، علامة الفشل الأكيدة هي التسويف.

فحتى عندما تقرر أن تبدأ من الغد، فإن هذا يعد بادرة سيئة. فالناس الذين يريدون أن يصنعوا بحق تغييراً حقيقياً ودائماً في حياتهم يحتاجون لأن يبدءوا من الآن. تلك هي الكيفية التي أشعر بها في كل مرة أشرع في القيام بمهمة جديدة أو بدء شركة جديدة أو بدء برنامج تدريبي جديد. فأنا أدرك أنني أصبحت متعباً من الوضع الراهن وأنني اكتشفت طريقة لتحسين الأمور. وهذا التجديد يثيرني. فلماذا التأجيل إذن؟

عندما أجد نفسي تخبرني بأن أبدأ في وقت لاحق، أعرف أنني في مشكلة.

فكر في تجاربك الشخصية. فكر في عدد المرات التي قررت فيها أن تقوم بالتغيير في الماضي. كم مرة من تلك المرات قمت بتأجيل بدء عملية التغيير إلى أن تتحسن الظروف في المستقبل؟ وعندما كنت تقوم بالتأجيل، كم مرة فشلت؟

إذن هل أنت على استعداد لأن تبدأ في تحقيق الثراء من الآن؟ من هذه اللحظة؟ حسناً.

> كثيرون منا ينتظرون تهيؤ الظروف كي ينجزوا الشيء الذي يريدون إنجازه على الوجه الأكمل، ونتيجة لذلك لا يفعلون أي شيء... نحن نكتشف أن من بادروا بالمضي قدماً بلا خوف، نجحوا في قطع شوط لا بأس به من الرحلة. إذا بدأت الآن، فسوف تعرف في العام التالي الكثير من الأشياء التي لا تعرفها الآن، والتي لن تعرفها العام التالي إذا انتظرت وأجلت.
>
> *- مجلة ذا ويليام فيذر*

تهيئة نفسك عن طريق وضع الأهداف

هذا الكتاب يدور حول الثراء، لكننا سوف نوسع نطاق الحديث لفترة من الوقت لنتحدث عما تريده من الحياة بوجه عام. هل لديك أهداف خاصة بأسرتك؟ وهل لديك أهداف خيرية أو اجتماعية؟ وهل لديك أهداف شخصية أو غير مالية؟ هل تحلم بأن تصبح ممثلاً أو لاعباً رياضياً محترفاً أو عالماً مشهوراً؟ هل ترغب في العمل مع الأطفال في وقت فراغك أو تساعد المعاقين؟

إذا لم يكن لديك أهداف سوى تحقيق الثراء، فإن احتمالات النجاح سوف تكون كبيرة، لكن احتمالات عدم شعورك بالرضا سوف تكون كبيرة أيضاً. فليس هناك أسوأ حالاً من الرجل الفقير الذي يحقق ثروة كبيرة ليكتشف في نهاية الأمر أنه خسر كل شيء كان مهماً بحق بالنسبة له.

لن أدع ذلك يحدث لك. فسوف تصبح ثرياً وحكيماً وسعيداً ومتمتعاً بصحة جيدة أيضاً! ينبغي أن تبدأ العملية بتحديد قيمك الجوهرية.

ما الذي تأمل في أن يقوله الناس عنك بعد موتك؟

في كتاب Adventures of Tom Sawyer لمارك توين، فتيان خارجان على القانون اختفيا من مدينتهما الصغيرة من أجل مغامرة صبيانية ثم عادا ليجدا جنازتيهما يتم تشييعهما. واختفيا بعيداً عن أنظار الناس وقاما بمراقبة ما يحدث ويقال. استطاع توم وهاك أن يسمعا آراء الناس بالضبط عنهما. لقد كانت تجربة مثيرة فتحت أعين هذين الفتيين الجانحين على حقائق مهمة. وتخيلك أنت أيضاً لجنازتك الشخصية يمكن أن يحقق لك نفس الشيء.

إذن تخيل أن جنازتك يتم تشييعها وأنك تختبئ بعيداً عن أعين الناس لتسمع ما يقولونه عنك. من بين هؤلاء الناس:

- شخص ما من أسرتك أو صديق حميم
- شخص تعمل معه
- شخص يستحوذ على إعجابك
- شخص لم يكن يعرفك

ما الذي تأمل في أن يقوله كل منهم عنك؟ اكتب هذه الأشياء. قائمة أمانيك يمكن أن تتضمن عبارات مثل:

- "كان دائماً يشعرني بالأهمية، حتى عندما كنت أشعر بأنه ليس لدي شيء أمنحه للآخرين".
- "كان أفضل أب يحلم به أي إنسان. فقد علمني أن أكون قوياً ومستقلاً وأوضح لي أنني أستطيع أن أكون شجاعاً وحنوناً في ذات الوقت".
- "لقد كان كاتباً متألقاً. فلأنه شخص قضى وقتاً كبيراً جداً من حياته في مجال التجارة والأعمال، كنت أشعر بالذهول من مدى جودة القصص التي يكتبها".
- "كان من الممكن أن أظل أعمل حارس أمن لولا مساعدته لي. وعندما أفكر في الوضع الحالي الذي أصبحت عليه، أدرك كم أنا مدين لمساعدته واهتمامه".

هذه أشياء مهمة بالفعل لك، فهي بمثابة قيم شخصية جوهرية. (وأعتقد أن عبارة "كان لديه ثروة هائلة" قد لا تكون من ضمن الأشياء التي تكتبها بهذه القائمة).

والآن دعنا نطبق ما علمته للتو عن نفسك على مهمتك التالية...

ترجم قيمك الجوهرية إلى أهداف طويلة الأمد

إذا قمت بدعوة جميع الأشخاص المناسبين إلى جنازتك التخيلية، يمكنك أن تحدد الآن قيمك الجوهرية في كل جانب مهم من جوانب حياتك.

وقيمك الجوهرية يمكن أن تكون على هذا النحو:

- "كموظف، أريد أن يراني الناس مبدعاً ومتعاوناً".
- "كأب، أريد أن يُنظر إلي على أنني شخصية داعمة وحنون".
- "كفرد، أريد أن يُنظر إلي على أنني شخصية ذكية ومثيرة من الاهتمام".

لن تقوم بنشر هذه القائمة. فالهدف من إعدادها هو مساعدتك على معرفة نفسك بطريقة مفيدة. وهذا ينقلنا إلى مهمتك التالية: تحويل قيمك الجوهرية إلى أهداف حياتية. فإذا كنت أديت إلى الآن المطلوب منك بشكل جيد -أي أصبحت تعرف نفسك معرفة حقيقية- فإن هذا الأمر سيكون سهلاً بشكل مدهش.

كم عدد الأهداف الحياتية التي ينبغي أن تكون لديك؟ أربعة أهداف عدد جيد يمكن تحقيقه. وبالطبع، أحد هذه الأهداف هو تحقيق الثراء، ليس من أجل كنز المال ولكن بسبب ما يمكن أن يساعدك هذا المال على تحقيقه بناءً على قيمك الجوهرية. فكما قلت في الخطوة الأولى، الثراء يمنحك القدرة على مساعدة غيرك من الناس وإعالة أسرتك وممارسة هواياتك واهتماماتك العقلية والفنية، كما يساعدك على أن تصبح مصدر تحفيز وإلهام لأفراد مجتمعك.

وماذا عن الأهداف الثلاثة الحياتية الأخرى؟ أنت حر في اختيارها. لكنني أوصيك بالتوصل إلى هدف يتعلق بصحتك وثانٍ يتعلق بعلاقاتك الشخصية وثالث يتعلق بنموك وتطورك.

حدد هذه الأهداف الآن وقم بكتابتها. قائمة أهدافك الأربعة يمكن أن تكون على هذا النحو:

١. هدفي *طويل الأمد لتحقيق الثراء:* أن أكون مستقلاً من الناحية المادية وأن أكون قادراً على القيام بأي شيء أريده دون القلق بشأن المال.

٢. هدفي *طويل الأمد الخاص بالصحة:* أن أكون مفعماً بالحيوية والنشاط وسليم البدن ولا أشعر بالألم حتى بلوغ سن التسعين.

٣. هدفي *طويل الأمد الخاص بالعلاقات الشخصية:* أن يذكرني أبنائي بأنني أب عظيم، وتذكرني زوجتي بأنني زوج حنون، ويذكرني أصدقائي بأنني صديق مخلص، ويذكرني الناس بأنني شخصية تحب عمل الخير.

٤. *هدفي طويل الأمد الخاص بالنمو الذاتي والتطور الشخصي:* أن أكون روائياً ومنتجاً سينمائياً وعالم لغة.

كم من هذه الأهداف تستطيع بشكل واقعي تحقيقه على المدى المتوسط خلال ٧ إلى ١٥ سنة قادمة؟

الهدف من هذا الكتاب هو مساعدتك على تحقيق الاستقلال المالي خلال ٧-١٥ عاماً، وأن تفعل هذا بينما تستمر في مضيك قدماً نحو تحقيق أهدافك الحياتية طويلة الأمد.

كن محدداً في أهدافك الحياتية

كي تبدأ بشكل جيد يمكنك أن تضيف بعض التحديد والدقة لهدفك الحياتي. قم بتحديد هذا الهدف بكل طريقة ممكنة. فمثلاً لنفرض أن هدفك هو أن تصبح كاتباً عظيماً. فيما يلي بعض الطرق التي يمكن أن تجعل بها هذا الهدف أكثر تحديداً ودقة.

الوقت: أن أصبح كاتباً عظيماً بحلول عامي الخامس والستين.

النوع: أن أصبح روائياً عظيماً بحلول عامي الخامس والستين.

التحديد: أن أصبح روائياً حاصلاً على الكثير من الجوائز بحلول عامي الخامس والستين.

أعترف بأنني اخترت الإطار الزمني الذي يتراوح بين ٧ و ١٥ عاماً بشكل عشوائي إلى حد ما، ولكن لأسباب جيدة. فأولاً أنا لا أعتقد أنك سوف تكون على استعداد لأن تنتظر ٣٠-٤٠ عاماً كي تحقق الاستقلال المالي. وثانياً، لأن هذا الإطار الزمني يبدو بمثابة مدة واقعية لتحقيق النجاح في أي نوع من مغامرات التجارة والأعمال. فتقريباً جميع الشركات التي بدأتها نمت وأصبحت مربحة خلال ٧ سنوات أو أقل. ومعظم هذه الشركات حققت هذا النمو وتلك الأرباح أسرع من ذلك، عادةً في فترة ٤ أو ٥ سنوات. وبعض الشركات تحقق الأرباح من البداية. وبالطبع بعضها يفشل، لكن عادة ما تكون هناك دلائل منذ البداية على أن الفشل سيحدث. (رجال الأعمال الحكماء يدركون الأوقات التي تظهر فيها تلك الدلائل ويقللون من الخسائر). لكنني لا أتذكر مشروعاً واحداً من مشروعاتي استغرق مدة أطول من ٦ أو ٧ سنوات.

وهذا هو سبب أنني أشعر بالثقة وأنا أعدك بنتائج طيبة خلال فترة تتراوح بين ٧ و ١٥ عاماً (بل إنني أكثر من واثق... فأنا متأكد بنسبة ٩٩,٩٪).

والأهداف الحياتية تتميز بأنها طويلة الأمد. ولكونها بعيدة إلى حد كبير، فمن الممكن أن تتخيل نفسك تحقق أي شيء تقريباً. وهذا هو سبب أنك إذا كنت تريد فعلاً أن تحقق أهدافك، فأنت في حاجة إلى التعامل مع إطار زمني متوسط المدى ومحدد جداً. وقد حددت المدى المتوسط بأنه يتراوح بين ٧ و ١٥ عاماً. لكن ينبغي عليك أن تحدد الرقم بالضبط؛ أقصد عدد السنوات على وجه التحديد.

ولست في حاجة فقط لأن تكون دقيقاً ومحدداً، ولكنك تحتاج أيضاً لأن تكون واقعياً. فمثلاً إذا كان هدفك المالي الحياتي هو أن يصبح صافي قيمتك هو ٥ ملايين دولار وأنت حالياً تبلغ من العمر ٤٥ عاماً وفي حالة إفلاس، فربما يكون من الواقعي أن تضع هدفاً متوسط الأمد مقداره مليون دولار خلال ١٠ سنوات. لكن إذا كان لديك بالفعل نصف مليون دولار في البنك، فربما يكون من الواقعي بالنسبة لك أن تضع هدفاً مالياً متوسط الأمد مقداره ٢,٥ مليون دولار خلال ٧ سنوات.

ليس هناك أي قواعد مطلقة فيما يتعلق بهذا النوع من وضع الأهداف. فأنت تريد أن تكون أهدافك طموحة، لكنك تريدها في نفس الوقت أن تكون قابلة للتحقق. اقضِ بعض الوقت الآن في دراسة قائمة أهدافك الحياتية، وتخيل (واكتب) أهدافاً متوسطة الأمد لكل هدف من تلك الأهداف الحياتية.

ما مقدار ما يمكنك تحقيقه في العام التالي؟

أنت تحقق تقدماً جيداً. فلديك رؤية تتعلق بما ينبغي عليك أن تفعله خلال السبع أو الخمس عشرة سنة القادمة؛ والأرجح أنك تشعر بالإثارة نحو هذه الرؤية. استخدم هذا الحماس في تحليل أهدافك أكثر عن طريق وضع أهداف مداها الزمني عام واحد.

هذا شيء يفعله الكثيرون من الناس في بداية كل عام جديد. لكنك لن تنتظر إلى أن يأتي أول يناير. فأنت تفهم الخطر المميت للتسويف. وقد أحسست بالفعل بقوة وتأثير اتخاذ الإجراءات العملية. إذن يتعين عليك الآن أن تتخذ الخطوة التالية المهمة جداً.

والأهداف السنوية ينبغي أن تكون محددة وقابلة للقياس إن أمكن. والخطة التي مدتها عام واحد يمكن أن تكون على هذا النحو:

أهداف العام لتحقيق الثراء

- تحقيق زيادة في الدخل مقدارها ١٠٠٠٠ دولار.
- تلقي دورة في التسويق المباشر.
- بدء مشروعي الخاص بالأدوات الصحية على الإنترنت.
- إقامة علاقات صداقة مع ١٢ من الناشطين الناجحين في هذا المجال.

أهداف العام الصحية

- ممارسة تمرين ضغط المقعد بثقل وزنه ٢٥٠ رطلاً.
- الجري لمسافة ستة أميال خلال ٤٠ دقيقة.
- الوصول بمستوى البروتين الدهني عالي الكثافة إلى ٨٠ أو أعلى.
- إجادة وضع اللوتس في اليوجا.

أهداف العام الخاصة بعلاقاتي الشخصية

- استضافة أصدقائي في حفلة عشاء شهرية.
- التبرع بـ ٥٠٠٠ دولار للجمعية الخيرية التي أفضلها.
- تحسين علاقتي بعمتي بولي.
- اكتساب عادة تذكر أسماء الناس.

أهداف العام الخاصة بالنمو الذاتي والتطور الشخصي

- أن أصبح حكماً جيداً على خامات الملابس الجيدة.
- قراءة ١٢ كتاباً جديداً عن العلوم.
- إضافة ٥٠ طابعاً جديداً إلى ألبوم طوابع البريد التي أهوى جمعها.
- تعلم العزف على الجيتار.

لاحقاً في هذا الفصل، سوف أبين لك الطريقة التي تحلل بها أهدافك السنوية إلى أهداف شهرية وأسبوعية ويومية. (سوف يكون التركيز منصباً على أهداف تحقيق الثراء، وهدفك الحياتي الخاص بالاستمتاع بالاستقلال المالي). إضافة إلى ذلك، سوف أبين لك الأساليب التي ابتكرتها والتي ستمنحك فرصة نسبتها ٨٠٪ أو أكثر لتحقيق الأهداف التي وضعتها لنفسك.

لكن الآن هيا نتحدث عن شيء يمكنك أن تبدأ في فعله صباح الغد، والذي سيجعل تحقيق كل هذا أمراً ممكناً.

الطائر المبكر يفوز بالدودة الذهبية

اذهب إلى فراشك الآن واضبط منبهك قبل موعد استيقاظك المعتاد بساعة. فإذا كنت معتاداً على الاستيقاظ في الساعة الثامنة، فاضبطه على السابعة. وإذا كان وقت استيقاظك المعتاد هو الساعة السابعة، فاضبطه على السادسة.

من الآن فصاعداً، سوف تستيقظ وتذهب إلى عملك قبل الموعد المعتاد بساعة.

فالتبكير في الذهاب للعمل هو الميزة المشتركة التي تجمع بين الناجحين من الناس والتي أرى أنها أهم شيء يمكن أن تفعله من أجل تغيير حياتك.

لم أكن معتاداً أبداً على الاستيقاظ مبكراً. فخلال فترة العشرينات من عمري، كان شروق الشمس يأتي قبل ذهابي للفراش. وحتى خلال فترة الثلاثينات، كنت أناضل في سبيل أن أصل إلى المكتب في الساعة التاسعة. ولم يكن هذا بسبب أنني كنت أكره العمل. ففي معظم الأيام كنت أقضي في المكتب ١٢-١٤ ساعة. لكن لأنني كنت قد اعتدت على الساعات المتأخرة في الكلية والدراسات العليا، لم أكن أرى داعياً لأن أغير عادات استيقاظي ونومي. واعتدت أن أقول: "إنني أؤدي أفضل أداء في العمل بعد الظهر". ولفترة من الوقت ظللت مؤمناً بذلك.

والتحول حدث في أوائل الأربعينات من عمري بعد أن أصبحت مستقلاً بالفعل من الناحية المادية وبعد أن تقاعدت للمرة الأولى. وبناءً على هذا، فإنني لا أستطيع أن أدعي أنه من المستحيل أن يصبح المرء ناجحاً ما لم يستيقظ مبكراً من نومه. فقد حققت النجاح وكذلك كثيرون من الناس أيضاً.

لكن يمكنني أن أقول: إن النجاح الذي حققته منذ أن اكتسبت عادة الاستيقاظ مبكراً كان أكبر وأكثر إثارة... وكان أسهل بكثير.

جميعنا لديه نفس العدد من الساعات التي ينفقها كل يوم، والكيفية التي نستخدم بها هذه الساعات هي التي تصنع الفارق بين النجاح والفشل. لقد تعلمت في وقت مبكر من حياتي أهمية العمل بجد ولوقت طويل. ولكن الشيء الذي لم أكن أعرفه أبداً -إلى أن حدث التحول- هو المكاسب العظيمة التي تترتب على القدوم إلى العمل في وقت مبكر.

كيف اكتسبت عادة الاستيقاظ مبكراً

في الوقت الذي حدث فيه التحول، كنت أعمل حوالي ٦٥ ساعة في الأسبوع، وأبدأ يوم العمل في الساعة التاسعة صباحاً، وأظل أعمل حتى الساعة ٨ مساءً. فالعمل لمدة ١١ ساعة في خمسة أيام إضافة إلى نصف يوم على الأقل في يومي الإجازة الأسبوعية أتاح لي أن تكون ساعات عملي الأسبوعية ٦٥ ساعة. (من الطبيعي أن هذا كان على حساب علاقتي بأسرتي).

شريكي حينذاك كان يأتي إلى العمل في الساعة ٧:٣٠ أو ٨:٠٠ (بالطبع أنا لست متأكداً من هذا لأنني لم أكن موجوداً هناك كي أحييه!) ويغادر العمل حوالي الساعة ٦:٣٠ أو ٧:٠٠. بالطبع كان يعمل تقريباً نفس عدد الساعات التي أعملها خلال الأسبوع لكن لم يكن يعمل مطلقاً في الإجازة الأسبوعية.

وكنت أشعر بالغيرة من استمتاعه بإجازاته الأسبوعية (فقد كان يحكي لي عن الوقت الجميل الذي يقضيه في المزرعة ونزهاته على ضفاف النهر) ووعدت نفسي كثيراً بألا أعمل خلال الإجازات الأسبوعية. لكن بانقضاء اليوم الأخير من أسبوع العمل، لم أشعر أبداً بأنني انتهيت تماماً من المهام المطلوبة مني. فدائماً ما كانت هناك أمور مهمة جداً تحتاج إلى عناية واهتمام مني. ومن ثم أصبحت إجازاتي الأسبوعية مشحونة، واحدة تلو الأخرى، بالفترات التعويضية.

بالطبع هذا الوضع لم يكن يعجب أسرتي ولم يكن يعجبني شخصياً. لكن الشيء المحبط فعلاً كان يتمثل في أنه لم يكن أحد في العمل يلحظ كل الوقت الإضافي الذي أنفقه في العمل. في الواقع، كان زملائي يسخرون مني بسبب قدومي إلى العمل في وقت متأخر.

وبعد العمل لوقت متأخر للغاية في إحدى الليالي، توقفت في إحدى محطات البنزين في الساعة الثانية من صباح اليوم التالي. وأنا أعطي السيدة الموجودة في الكشك بطاقة ائتماني، قالت لي: "يبدو عليك التعب الشديد!".

وأخبرتها قائلاً: "إنني أعمل اثنتي عشرة ساعة في اليوم ونصف يوم في كل من يومي الإجازة الأسبوعية".

قالت لي وهي لا تشعر بأي إعجاب: "أنت تتحدث عن الأمر وكأنه ميزة".

وقلت لها: "إذا لم يكن العمل لساعات طويلة ميزة، فما الميزة إذن؟".

فأجابتني قائلة: "أن تكون أول من يحضر إلى العمل".

لقد كانت لحظة غريبة أتلقى فيها محاضرة عن الفضيلة من سيدة بإحدى محطات البنزين في الساعة الثانية فجراً. لكن أدركت بطريقة ما أنها كانت على حق. فبالرغم من جميع الساعات الإضافية التي كنت أعملها، إلا أن شريكي -الذي كان لا يعمل في الإجازة الأسبوعية- كان أكثر تميزاً مني ليس فقط في نظر موظفينا، ولكن أدركت فجأة أنه أكثر تميزاً في نظري أنا شخصياً!

هناك شيء يتعلق بالقدوم إلى العمل في وقت مبكر يجعله أكثر حكمة ونبلاً وذكاءً وتميزاً مقارنة بالعمل لوقت متأخر. فالحضور إلى العمل في وقت مبكر يعطي رسالة مفادها أنك نشيط ومنظم ومنضبط ذاتياً. أما البقاء في العمل لوقت متأخر فيترك رسالة مقابلة مفادها أنك مجتهد ولكن غير منظم، وأنك جاد ولكن غريب الأطوار، وأنك نشيط ولكن كاره للعمل.

في كتابه How to Become CEO، جيفري جيه فوكس يعبر عن هذا بقوله:

"إذا كنت تريد لنفسك التميز في شركتك، فابدأ في القدوم قبل الجميع. فالموظفون الذين يأتون إلى العمل في وقت متأخر لا يحبون وظائفهم، على الأقل هذا ما تعتقده الإدارة العليا... ولا تبق في العمل حتى الساعة العاشرة كل ليلة. فأنت بهذا ترسل رسالة مفادها أنك لا تستطيع أن تتكيف مع العمل أو أن حياتك الشخصية سيئة".

هذه السيدة التي قابلتها في محطة البنزين كانت على صواب. فالحضور إلى العمل في وقت مبكر أفضل بكثير من العمل حتى الفجر. ومن تلك اللحظة فصاعداً، صممت على أن أحضر إلى العمل في وقت أكثر تبكيراً.

وبالفعل قمت بتنفيذ ما صممت عليه. في البداية، كان الأمر صعباً ونجاحي كان متقطعاً. لكن توصلت بعد ذلك إلى خطة كانت فعالة. فقد صممت على أن أضبط منبهي ليوقظني كل يوم قبل الوقت المعتاد في الاستيقاظ بدقيقة. صحيح أن دقيقة واحدة يمكن أن تبدو تافهة، ولكنني كنت أرى أنه خلال شهرين سأتمكن من الاستيقاظ قبل الموعد المعتاد بساعة.

واستخدمت هذا البرنامج (دقيقة كل يوم) كي أغير وقت وصولي للعمل من ٩:٠٠ إلى ٨:٣٠ إلى ٨:٠٠ إلى ٧:٣٠، وهكذا. واليوم أنا أستيقظ عادةً في الساعة ٥:٣٠ وأصل إلى مكتبي (أو إلى صالة التدريب) في الساعة ٦:٣٠.

ما ستكسبه بوصولك إلى العمل في وقت مبكر

هذا التغيير أعطاني الحق في الشعور بالتميز مثل شريكي الذي يستيقظ مبكراً. لكن المكاسب لم تقتصر على الجانب النفسي فحسب. فقد بدأت في ملاحظة جميع المكاسب الجسمانية والمادية التالية على الفور:

- المزيد من الطاقة
- المزيد من القدرة على التركيز خلال اليوم
- فرصة للاطلاع على البريد الوارد قبل التخطيط ليومي وتحديد أولوياته
- الوقت الهادئ، دون أي مشوشات، من أجل التركيز على المهام المهمة
- الشعور بأنني سابق للآخرين

منذ ٣٠٠ عام قال بن فرانكلين: "الذهاب إلى الفراش في وقت مبكر والاستيقاظ في وقت مبكر، يجعل المرء ثرياً وحكيماً ويتمتع بصحة جيدة". عندما اتبعت هذه النصيحة، حدث فارق كبير في حياتي. ولست الشخص الوحيد. فهناك العديد من الدراسات التي تظهر أن رجال الأعمال الناجحين يحضرون في العادة إلى العمل قبل موظفيهم بساعة على الأقل. وهكذا الحال بالنسبة للمديرين التنفيذيين. وأغلبية أكثر الناس الذين أعرفهم ثراءً يستيقظون في وقت مبكر. في الواقع، هذه سمة عامة يتسم بها الناجحون من الناس يمكنني أن أقول عنها إنها السر رقم واحد لديهم.

خطتك لتحقيق الثراء على مدار الـ ١٢ شهراً القادمة

معظم الناس لا يرتبطون بشركاء حياة أثرياء ولا يرثون ميراثاً غير متوقع. فالثروة تتحقق جزءاً بجزء نتيجة للدقة في وضع أهداف طويلة ومتوسطة وقصيرة الأمد بجانب التخطيط للأشياء التي تحتاج لأن تفعلها كل شهر وكل أسبوع وكل يوم من أجل تحقيق هذه الأهداف.

> إذا استطعت أن تستيقظ مبكراً وتصل إلى العمل قبل الموعد المعتاد بساعة، فسرعان ما ستبدأ في الانضمام إلى مصاف الإدارة العليا؛ أقصد الأشخاص الذين يأتون إلى العمل قبل غيرهم أحياناً في الساعة ٦:٠٠ أو ٧:٠٠ صباحاً.

لقد قمت بوضع أهداف طويلة الأمد ومتوسطة الأمد وأهداف مداها الزمني عام. وتعهدت بأن تستيقظ مبكراً وتجني ثمار هذا الاستيقاظ كل صباح. هذا عظيم.

الآن دعني أوضح لك الكيفية التي تحلل بها أهدافك الخاصة بهذا العام إلى خطوات ملموسة وقابلة للتحقق خلال هذا الشهر وهذا الأسبوع وهذا اليوم. وحيث إن الاستقلال المالي هو أحد أهدافك الرئيسية، هيا نلق نظرة على الكيفية التي يمكن أن تصنع بها أهدافك وترتبها حسب أولويتها بناءً على بعض طرق تحقيق الثراء التي سوف أعلمها لك لاحقاً في هذا الكتاب.

سوف أفترض أن هدفك طويل الأمد الخاص بتحقيق الثراء هو أن تصبح مستقلاً من الناحية المالية. لكن بما أنني لا أعرف ما وضعته لنفسك إلى الآن فيما يتعلق بأهدافك متوسطة الأمد الخاصة بتحقيق الثراء، دعنا نستخدم سيناريو افتراضياً.

إذن دعنا نفترض أن هدفك متوسط الأمد هو أن تكسب ١٢٠٠٠٠ دولار في العام في صورة دخل سلبي -قبل خصم الضرائب- وأنك تريد أن تحقق هذا الهدف خلال سبع سنوات.

هناك الكثير من الطرق تصل من خلالها لرقم ١٢٠٠٠٠ دولار. دعنا نفترض أنك تخطط لتحقيق ذلك بالطريقة التالية:

الهدف متوسط الأجل (سبع سنوات): دخل سلبي مقداره ١٢٠٠٠٠ دولار في العام قبل خصم الضرائب

- امتلاك عقارات إيجارية قيمتها ٣٠٠٠٠٠ دولار تحقق إيرادات مقدارها ٤٥٠٠٠ دولار في العام
- امتلاك ٢٠٠٠٠٠ دولار في صورة سندات تحقق إيرادات مقدارها ١٥٠٠٠ دولار في العام (قبل الضرائب)
- امتلاك ٢٠٠٠٠٠ دولار في صورة أسهم بمتوسط إيرادات ٢٥٠٠٠ دولار في العام
- امتلاك أسهم في شركة توزع ٣٥٠٠٠ دولار في العام كأرباح

والآن ينبغي عليك أن تحدد ما يتعين عليك تحقيقه هذا العام كي تصل إلى هذه الأهداف التي مداها سبع سنوات. وهدفك الذي مدته عام واحد ينبغي أن يكون على هذا النحو:

هدف العام الواحد

- شراء عقارات قيمتها ٦٠٠٠٠ دولار
- شراء سندات قيمتها ١٠٠٠٠ دولار
- شراء أسهم قيمتها ٨٠٠٠ دولار
- بدء مشروع أو شركة

وضع أهداف شهرية وأسبوعية ويومية

الخطوة التالية تتمثل في تحليل أهدافك السنوية إلى أهداف شهرية أصغر يمكن تحقيقها.

أحد الأهداف السنوية في مثالنا هي بدء مشروع أو شركة. ويمكنك تحليل هذا الهدف إلى ١٢ هدفاً شهرياً بتحديد الأشياء التي تحتاج إلى القيام بها كل شهر من أجل تشغيل المشروع أو الشركة، بدءاً من القيام بالبحث المبدئي إلى الافتتاح العظيم.

بعد ذلك قم بتحليل كل هدف من هذه الأهداف الاثني عشر إلى ٤ أهداف أسبوعية. فمثلاً إذا كان هدفك الشهري الأول في بدء شركة أو مشروع هو تحديد فرصة جيدة في مجال التجارة والأعمال، فربما يكون كل هدف من أهدافك الأسبوعية هو استكشاف ١٠ احتمالات ممكنة على الأقل.

وأخيراً قم بتحديد الإجراءات التي سوف تتخذها في كل يوم من أجل تحقيق هدفك الأسبوعي. فإذا كنت قد التزمت باستكشاف ١٠ فرص تجارية كل أسبوع، فإن هذا يعني أن إحدى أهم أولوياتك في قائمة المهام اليومية سوف تتمثل في استكشاف طريقتين ممكنتين.

توقع أن تقضي يوماً كاملاً في التخطيط لعامك. فسوف تجلس مرة في كل شهر لمدة ساعتين أو ثلاث ساعات لتخطيط أهدافك الخاصة بالأسابيع الأربعة التالية. وسوف تقضي مرة في كل أسبوع ساعة واحدة في تحديد أهدافك للأيام السبعة التالية. وسوف تقضي حوالي ١٠ أو ١٥ دقيقة كل صباح في تنظيم يومك.

أعرف أن هذا قد يبدو صعباً، لكن بصورة إجمالية ذلك الوقت لا يمثل أكثر من ثلاثة أيام في العام تقضيها في تخطيط استراتيجيتك الخاصة بتحقيق الاستقلال المالي خلال السنوات السبع إلى الخمس عشرة التالية.

هذه هي الطريقة التي أضع بها أهدافي وأركز من خلالها عليها وأحدد وفقاً لها مهامي اليومية. وهي ليست نظاماً من ابتكاري أنا وحدي. وإنما هي مزيج من أنظمة وضعها الآخرون وقمت أنا بالإضافة عليها. لكن هناك شيئاً يتعلق بهذا النظام على وجه الخصوص يجعله مجدياً.

في الحقيقة هو يجدي بشكل جيد لدرجة أنني أشجع الآخرين الذين يعملون من أجلي على استخدامه. ومن يفعلون هذا يجدون أن هذا الأمر يجدي فعلاً. وأعتقد أنك ستكتشف ذلك أيضاً.

التخطيط اليومي: الاستفادة القصوى من كل دقيقة

ليس هناك وقت أفضل تقوم فيه بتجميع أفكارك ومراجعة أهدافك وفحص الاحتمالات الحالية والتخطيط ليومك من الوقت المبكر في الصباح عندما يكون المكتب هادئاً. إليك الروتين الصباحي المبكر الذي يجدي معي بشكل هائل:

كيف فعلها أندي

أندي كاتب مرموق في فريق العمل الخاص بي ظل يكابد من أجل إنجاز كل المهام التي كنت أكلفه بها من أجل خدمتي الاستشارية عبر رسالتي الإخبارية الإلكترونية Early to Rise. كنت أعرف أنه يستطيع أن يفعل كل شيء أطلبه منه بل يمكن أن ينجز ما هو أكثر من ذلك، لكنه كان يشعر بالعجز. وعندما تحدثنا في الأمر، أوضح أندي لي أنه يتم مقاطعته كثيراً لدرجة أن الأبحاث التي يقوم بها كانت تستغرق في أغلب الأحيان وقتاً أطول مما هو متوقع. لقد سألته عما إذا كان يتبع برنامجي الخاص بوضع الأهداف. واعترف لي بأنه لم يكن يفعل ذلك.

قال أندي: "أعلم أنه ينبغي علي أن أبدأ لكنني كنت مشغولاً للغاية".

قمت بتشجيعه على أن يحاول ووافق على أن يقوم على الفور بإعداد قائمة أسبوعية ويومية بالمهام المطلوبة منه.

وبعد مرور نصف ساعة، عاد أندي إلي ومعه قائمتان متماثلتان تقريباً. فجدوله الأسبوعي كان متضمناً ثمانية بنود. وقائمته اليومية كانت متضمنة نفس البنود تقريباً.

وبالنظر في هاتين القائمتين، كان واضحاً لي سبب عدم تحقيق أندي التقدم الذي كان قادراً على تحقيقه:

- قائمة مهامه اليومية لم تكن متوازنة. (فالقائمة المتوازنة هي القائمة التي تؤكد على قضائك قدراً معيناً من الوقت في تحقيق هدف من الأهداف المهمة طويلة الأمد وذلك في كل يوم).
- لم تكن مهامه مرتبة حسب الأولوية. وكان يشعر بأنه مجبر على إنجاز مهمة معينة كبيرة لأن إنجازها قد تأخر عن الموعد المحدد، لذلك كان يقضي معظم وقته في هذه المهمة مهملاً المهام التي كانت أكثر أهمية في الواقع.
- بدلاً من استغراق بعض الوقت الإضافي في اتباع برنامجي الخاص بوضع الأهداف، كان أندي يقوم بتنظيم عمله عن طريق كتابة قوائم بالمهام التي كان يطلبها منه الآخرون؛ وليس بناءً على الأشياء التي كان يعرف أنه يحتاج إلى القيام بها من أجل المضي قدماً بأهدافه الشخصية. وهذا جعله عبداً لهؤلاء الناس بدلاً من أن يكون سيداً لوقته ومتحكماً في إدارته.

لقد قمنا باستعراض أساسيات برنامجي الخاص بوضع الأهداف، ووافق أندي على البدء في تنفيذه خلال الإجازة الأسبوعية عن طريق التوصل إلى قائمته الخاصة بالأهداف الحياتية الأربعة.

وقام أندي بذلك فعلاً.

وهدفه طويل الأمد الخاص بتحقيق الثراء كان دون عجب متمثلاً في تحقيق الاستقلال المالي: أن يعيش حياة من غير ديون. وقام بتحليل هذا الهدف إلى الدخل السنوي الذي يأمل في تحقيقه على مدار السنوات السبع وحدد نسبة زيادة يهدف إلى تحقيقها خلال العام الأول: زيادة دخله بنسبة ١٠٠٪.

قد يبدو هذا غير واقعي، لكنه كان يرى أنه يستطيع تحقيق هذا الهدف الجزيء عن طريق كتابة حزمتين ترويجيتين رائعتين من أجل رسالتي الإخبارية الإلكترونية Early to Rise.

وهنا بدأ يخفت وهج بدايته القوية حينما اعترف قائلاً: "لست متأكداً من الكيفية التي أحقق بها هذا".

أخبرته قائلاً: "عن طريق تحديد هذا الهدف وجعله بمثابة أولوية بالنسبة لك، تكون قد قمت بالفعل بأهم شيء. وكل ما تحتاج إلى تحديده هو عدد الترويجات التي سوف تكون في حاجة لكتابتها من أجل منح نفسك فرصة أفضل لنجاح وفوز اثنين منها".

سأل أندي كتاب إعلانات خبراء نجحوا في هذا الأمر من قبل واكتشف أنه يتعين عليه أن يكتب في المتوسط ست ترويجات كي تكون هناك فرصة أفضل لنجاح اثنين منها.

قلت له: "حسناً، للتوصل إلى ترويجين ناجحين في عام واحد، سوف يتعين عليك كتابة ترويج جديد كل شهرين. والآن أنت في حاجة لتحليل الخطوات المطلوبة من أجل كتابة هذا الترويج". ومن ثم قام أندي بما يلي:

١. تحديد المهمة.
٢. بحث المنتج.
٣. بحث الترويجات السابقة.
٤. عقد جلسة لتوليد الأفكار.
٥. إعداد عرضين أو ثلاثة.
٦. الحصول على موافقة عليها.
٧. كتابة الترويج.
٨. طرحه للمناقشة والنقد البناء.
٩. إعادة كتابته.
١٠. إرساله بالبريد.

وعن طريق تحليل الهدف إلى مهام منفصلة، استطاع أندي أن يرى بوضوح أنه يتعين عليه البدء على الفور إذا كان يعتزم تحقيق هذا الهدف بحلول نهاية العام، فسوف يتعين عليه أن يخوض هذه العملية ذات الخطوات العشر ست مرات؛ وهذا سوف يجعل جدوله الشهري والأسبوعي وحتى اليومي مملوءاً باستمرار.

حدد مدخلاتك (٥-١٠ دقائق)

إنني أبدأ يومي ببحث قائمة مهامي اليومية التي أكون قد كتبتها في الليلة السابقة. وإذا وجدت لسبب ما أنني لم أجهز قائمة مهام معينة، فإنني أقوم بكتابتها حينئذٍ بناءً على قائمة أهدافي الأسبوعية. بعد ذلك أقوم ببحث بريدي الإلكتروني، دون الرد على أي شيء سوى قيامي بتحديد الردود التي سوف أكون في حاجة لإعطائها وإدراج بعض هذه الردود في قائمة مهامي اليومية. ونفس الشيء أفعله مع رسائل البريد العادية الموجودة على مكتبي. وأخيراً أقوم باستعراض أي رسائل هاتفية، وإذا وجدت أياً منها في حاجة إلى اتخاذ إجراء، أكتب ملحوظة بها في قائمة مهامي اليومية.

إنني ألتزم بعدم اتخاذ أي إجراء الآن (كإرسال رد سريع على رسالة بريد إلكتروني أو إرجاع رسائل هاتفية في الحال) لأنني أعرف أنه إذا فعلت ذلك فسوف أقع في شرك الكثير من الأشياء التافهة التي سوف تعوقني وتستنزف طاقتي. وبدلاً من ذلك أخصص هذا الوقت (٥-١٠ دقائق) للانتهاء من قائمة مهامي اليومية. وبمجرد الانتهاء منها، أنتقل إلى الخطوة التالية.

صنف وحدد الأولويات (٥-١٠ دقائق)

والآن يأتي الجزء الممتع. فبافتراض اكتمال قائمة المهام اليومية، أحدد لكل مهمة مقدار الوقت التقريبي الذي أتوقع أن أستغرقه في إنجازها. ودائماً ما أحاول أن أكون واقعياً في تقديراتي للوقت المطلوب. وبمرور السنوات، دربت نفسي على أن أكون معتدلاً.

> الأشخاص الناجحون يخططون وقتهم بتقسيمه إلى شرائح زمنية محكمة. فهم يفكرون في الوقت من منظور الشرائح الزمنية التي مدتها ١٠ و ١٥ دقيقة. إنهم يخططون لكل يوم تفصيلاً ومقدماً. وهم يجعلون كل دقيقة في حياتهم لها أهمية. ونتيجة لذلك، هم يحققون أكثر بكثير من الشخص العادي، ويشعرون برضا أكبر عن أنفسهم.
>
> - براين تريسي (مؤسسة Focal Point - أمريكان مانجمنت ٢٠٠١)

كقاعدة عامة، أقوم بتقسيم المهام إلى مهام تستغرق ١٥ دقيقة وأخرى تستغرق ٣٠ دقيقة وأخرى تستغرق ٤٥ دقيقة وأخرى تستغرق ساعة كاملة. لكن من آن لآخر، أتيح لنفسي ساعتين أو ساعتين ونصف من أجل مهمة واحدة (كقيامي بالكتابة في هذا الكتاب الآن).

وبوجه عام أنا أحب ترتيب مهامي حسب أولويتها بناءً على أهميتها ومدى كونها ملحة أو عاجلة. وهذه الفكرة تقوم على أساس الطريقة الرباعية التي ابتكرها ستيفن كوفي في سلسلة كتبه الشهيرة "العادات السبع". فقد قسم المهام إلى (١) مهام مهمة وملحة، و(٢) مهام مهمة لكن غير ملحة، و(٣) مهام غير مهمة وملحة، و(٤) مهام غير مهمة وغير ملحة.

إذا طبقنا هذه الفكرة، فإن جدولك اليومي ينبغي أن يكون مركزاً في الأساس على المهام (١) و(٢)، لأن

هذه المهام تتطلب اهتماماً فورياً أو لأنها سوف تمضي بك قدماً نحو أهدافك النهائية. وينبغي أن يتضمن جدولك عدداً بسيطاً من المهام (٣) (حيث إنها تدل على أنك غير مسيطر على جدولك)، وينبغي ألا يتضمن جدولك أياً من المهام (٤) على الإطلاق.

أيضاً يمكنك أن تحدد الأولويات بناءً على أسلوب تنظيمي مشهور معروف بطريقة (أ ب ج د هـ). وهذه الطريقة تسير على النحو التالي:

- (أ) يعني أن المهمة تتسم بالأهمية؛ شيء يتعين عليك القيام به.
- (ب) يعني أن المهمة شيء يجب أن تفعله، لكنه أقل درجة فيما يتعلق بضرورة القيام به مقارنة بـ (أ).
- (ج) يعني أن المهمة شيء يكون من المستحسن القيام به؛ لكنه لن يغير حياتك بطريقة هائلة أو جذرية.
- (د) يعني أن المهمة شيء ينبغي أن تقوم بتفويضه.
- وأخيراً (هـ) يعني أن المهمة شيء لا ينبغي أن تقوم به على الإطلاق وينبغي حذفه من قائمة مهامك.

طريقة أخرى لتحديد الأولويات تتمثل في التفكير بناءً على قاعدة ٨٠/٢٠ القديمة. ففيما يتعلق بالإنتاجية، تقول القاعدة إن ٨٠٪ من الأشياء التي تفعلها كل يوم تسهم فقط بـ ٢٠٪ من التقدم الذي تحققه. لكن هذا يعني أن ٢٠٪ من الأشياء التي تفعلها تكون مسئولة عن ٨٠٪ من نجاحك. وفيما يتعلق بأهدافنا، الطريقة التي تستخدم بها قاعدة ٨٠/٢٠ تتمثل في قيامك بمراجعة المهام الموجودة على قائمتك وتمييز نسبة الـ ٢٠٪ (٢ من أصل ١٠ أو ٤ من أصل ٢٠) التي سوف تحقق فارقاً هائلاً في حياتك. وإذا فكرت بشكل صحيح، فإن المهام التي تبرزها سوف تكون بمثابة المهام التي تدعم أهدافك الحياتية.

ابدأ بشيء مهم فعلاً (١٥- ٦٠ دقيقة)

الجزء الثالث والأكثر أهمية في الوقت المبكر الذي أقضيه صباحاً في المكتب يكون مخصصاً لإنجاز مهمة واحدة تتسم بالأهمية لكنها غير عاجلة أو ملحة.

أحب أن أبدأ اليوم بمهمة غير ملحة لأن هذه النوعية من المهام هي التي تصنع الفوارق الكبرى وطويلة الأمد في حياتك؛ ولأنها تكون غير ملحة فإنه يتم إهمالها في كثير من الأحيان. وفيما يتعلق بتحقيق الثراء، المهام المهمة وغير الملحة يمكن أن تشمل:

- تعلم أو تحسين مهارة قيمة من الناحية المالية
- بسط وتوسيع شبكة علاقاتك الداعمة

- تحريك مشروع مهم قد توقف
- كتابة مذكرة تحقق لحياتك المهنية التقدم
- توليد أفكار حول مشروع جديد

القيام بمهمة مهمة دون تأجيل يعطيني شعوراً فورياً بالإنجاز يملؤني بالحماس لمواصلة العمل بقية اليوم.

هذا هو أحد أسباب عدم سماحي لنفسي بأن أحل أو حتى أستجيب لأي من المشكلات التي تصادفني أثناء استعراضي لرسائل البريد الإلكتروني ورسائل البريد العادي في الصباح المبكر. أنا أفهم الفكرة البناءة التي تفيد بأنه ينبغي إنجاز المهام أولاً بأول، لكن ساعات الصباح المبكر هذه تكون مهمة جداً لدرجة تمنعني من إنفاقها في أي شيء غير تنظيم وتحديد أولويات المهام المهمة وغير الملحة وتنفيذها.

إنني أجيب عن رسائل البريد الإلكتروني مرة أو مرتين في اليوم، لكن لا أجعل هذا أول شيء أفعله في يومي. فعندما أفعل ذلك، أجد أنني سرعان ما أغرق في مشكلات ومواقف (١) ليست مهمة، و(٢) يمكن أن يقوم بها شخص آخر بنفس الجودة، و(٣) لا تحقق تقدماً لأهدافي طويلة الأمد، و(٤) تسلبني الطاقة العقلية والانفعالية التي يمكن الاستفادة منها في أشياء أخرى.

كيف تتأكد من أن العمل المهم يتم إنجازه

وأنت تخطط ليومك، تأكد من أنك تدرج بقائمة مهامك مهمة واحدة على الأقل تقربك أكثر من هدفك الخاص بتحقيق الثراء. وتأكد من أن هذه المهمة لها أهمية. بالطبع ستكون هذه المهمة في أغلب الأحيان أكثر صعوبة وإثارة للأعصاب وأكثر ضغطاً. لكن اكتبها على أية حال.

بعد ذلك عندما تستعرض قائمتك وتحدد أولوياتك، ميز هذه المهمة بلون مختلف. (أنا أستخدم اللون الأصفر في تمييز الأولويات المعتادة الخاصة بصيانة عملي واللون الوردي لتمييز الأنشطة الجديدة الخاصة بتحقيق النمو).

ميز المهمة بلون مختلف على أية حال ولا تخفق أبداً في تنفيذها مهما كانت الظروف. لا تسقطها من حساباتك وتقوم بمهمة أسهل منها. ولا تؤجلها إلى الغد. اجعلها أول شيء تقوم به في الصباح إذا كان هذا هو ما يتعين عليك القيام به للانتهاء منها.

اجعل التمتع بصحة جيدة أحد أهدافك الحياتية

عندما تحدد أهدافك الحياتية، لا تنس أهمية التمتع بصحة جيدة. فالاحتفاظ بصحة جيدة أمر عادة ما يغفل عنه الشباب. لكن بمرور الزمن وتدهور الصحة، يصبح من الواضح أن التمتع بصحة جيدة عنصر مهم للغاية من عناصر النجاح.

إذا كنت ممن سبق لهم أن مرضوا بشكل خطير، فسوف تعرف ما أعنيه بالضبط ليس هناك شهرة أو ثروة أو قوة في هذا العالم تعوضك عن فقدان صحتك.

خمسة أشياء ينبغي أن تفعلها للاحتفاظ بصحة جيدة

لقد شاركت في تأسيس عيادة صحية في فلوريدا التي سوف تتخصص في استعادة الشباب. والطبيب الذي يرأس العيادة قضى معظم السنوات العشر الماضية في دراسة الشيخوخة ومساعدة متوسطي العمر والأكبر سناً في تجديد نشاطهم واستعادة شبابهم وحيويتهم.

وعندما دخلنا مجال الأعمال سوياً، طلبت منه أن يصمم لي برنامجاً لتجديد النشاط واستعادة الحيوية، فلبى طلبي. لقد فقدت الكثير من وزني وتميت عضلاتي وزدت من مرونتي، وأشعر بأنني أكثر قوة وإيجابية من أي وقت مضى. إنني أعزي هذا النجاح إلى الطريقة ذات النقاط الخمس للحصول على صحة جيدة:

١. النظام الغذائي
٢. تمرينات الأيروبك
٣. تمرينات القوة
٤. المرونة
٥. التوجه العقلي

ربما لكونك شخصاً مشغولاً وموجهاً بالإنجاز تعتقد أنك ليس لديك الوقت الكافي في يومك الذي تعتني فيه بجميع هذه الأشياء. لكنني أختلف معك. إذا قمت بالتخطيط لهذه الأشياء في جدول أعمالك المعتاد، فسوف تشعر بالدهشة من كم ما تفعله من أجل صحتك حتى في أكثر أيامك ازدحاماً وانشغالاً.

أول شيء تحتاج إلى القيام به هو إدراك أن لياقتك البدنية هي دائماً من بين المهام المهمة وغير الملحة، وأنك إذا لم تجعلها من ضمن أولوياتك اليومية، فسوف تهملها. إذن هذا هو أول شيء أريد منك أن تفعله. أدرج جميع هذه النقاط الخمس بقائمة مهامك كل يوم باعتبارها بنوداً لها الأولوية.

فيما يلي الطريقة التي أدمجها بها في روتيني اليومي.

١. **النظام الغذائي:** أنا أتناول خلال يومي أربع وجبات صغيرة لا تحتوي على نشويات خلال النهار ووجبة متوازنة (مع قليل من النشويات) في المساء، وأنا أحاول ألا

أتناول أي طعام بعد الغداء. وجميع الوجبات فيما عدا العشاء يتم تناولها خلال العمل، لكنني أحرص على ألا أتناول طعاماً أثناء الضغط في العمل.

٢. **تمرينات الأيروبك**: أنا أنوع بين هذه التمرينات إلى حد ما، لكن نشاط الأيروبك الخاص بي يمكن أن يتضمن الجري السريع أو سباق الدراجات أو المصارعة اليابانية (التدريب العنيف) أو الملاكمة. وأقوم بممارسة واحد أو اثنين من تلك التمرينات لمدة ١٠ دقائق كروتين يومي. وحيث إن هذه التدريبات مرهقة، فإنني أقوم بها قبل أو بعد العمل.

٣. **تمرينات القوة**: لدي صالة ألعاب رياضية صغيرة خارج مكتبي. وأقوم بتدريب مكثف لمدة خمس دقائق ثلاث مرات خلال الصباح بعد كل مهمة أنجزها. إنني أعتبر هذه التمرينات بمثابة مكافآت. (إذا لم تكن تستطيع إنشاء صالة ألعاب خاصة بك، فإن ثقلين في مكتبك تقوم برفعهما يؤديان الغرض).

٤. **المرونة**: إنني أقوم بتمرين مد وإطالة لمدة ٥ دقائق كل صباح وآخر مدته ١٠ دقائق أثناء النهار في بعض الأحيان.

٥. **التوجه العقلي**: هذا لا يكلفك وقتاً كبيراً، فكل ما هو مطلوب منك كل يوم أن تقضي دقائق قليلة في تذكير نفسك بإبطاء الإيقاع قليلاً والاستمتاع بالحياة.

هدفي هو أن أكون في أفضل حال في حياتي وأن يزداد هذا التحسن باستمرار خلال ١٠ سنوات (قام جاك لالان بالسباحة من جزيرة ألكتراز أيلاند إلى سان فرانسيسكو وهو يجر قارب تجديف يحمل ٥٠٠٠ رطل من الزمال، وذلك في الستين من عمره).

أنا أهتم بصحتي لأنها تجعلني أشعر بالرضا والسعادة ولأنها تساعدني على العمل بمزيد من الجد. وهذان سببان كافيان بالنسبة لي. لكن الكثير من الدراسات تشير إلى أن النظام الغذائي الجيد والتمرينات المنتظمة تجعلنا أقل عرضة لعدد كبير من المشكلات الصحية المزعجة والخطيرة، بما في ذلك أمراض القلب وسرطان المستقيم والبروستاتا والقولون وسوء الدورة الدموية والسمنة ومرض السكر وغير ذلك.

لست مضطراً لأن تبدأ بالتدريب لمدة ٤٥ دقيقة في اليوم، ابدأ بـ ١٥ دقيقة وزد في المدة تدريجياً. لكن ابدأ اليوم.

حقق أهدافك أسرع: ثمانية أسرار اكتشفتها لتحويل وقتك الضائع إلى وقت مثمر

التحدي الذي أمامك الآن هو البحث عن مزيد من وقت الفراغ ؛ الوقت الذي تريد أن تحقق فيه أهدافك. وأقصد بوقت الفراغ هنا الوقت الضائع ؛ الدقائق البسيطة التي تضيع منك دون أن تشعر وتلتهم ساعات من حياتك كل يوم.

فيما يلي ثمانية أسرار مثمرة يمكن أن توفر لك ساعتين كل يوم تستطيع أن تستثمرهما في تحقيق حلمك الخاص بالاستقلال المالي.

السر المثمر رقم ١: نظم بريدك الإلكتروني

البريد الإلكتروني أصبح طريقة حياة بالنسبة لمعظمنا -خصوصاً في مجال التجارة والأعمال- لكنك لست مجبراً على تدعه أن يلتهم قدراً كبيراً من حياتك العملية. فقط بقليل من التغييرات في الطريقة التي تتعامل بها مع البريد الإلكتروني، سوف توفر ساعة أو أكثر كل يوم يمكنك أن تستفيد منها في تحقيق أهداف بناءة.

لقد ذكرت في وقت سابق أنني أفحص بريدي الإلكتروني فقط مرة أو مرتين في اليوم (كحد أقصى) حتى لا أجعله يستنزف ساعات من وقتي. فكثير من الرسائل التي أتلقاها عبارة عن أسئلة تتعلق بمشكلات يريد الناس مني أن أحلها لهم. وببساطة أنا أتجاهل معظم هذه الرسائل، وأجد أنه يتم التعامل معها في العادة بشكل جيد دون تدخل مني.

عندما لا تدقق في إدارة ومراقبة كل موقف، فسوف تصل فريقك في نهاية الأمر رسالة مفادها أنهم مسئولون عن معظم مشكلاتهم اليومية التي تظهر. وهذا سوف يجعلهم (وكذلك سوف يجعل شركتك بأكملها) أقوى ومن ثم أقدر على تحقيق الأرباح. وإذا وصلتك رسالة إلكترونية تثير غضبك، فسوف تكون قد منحت نفسك وقتاً لاستعادة هدوئك والرد بطريقة احترافية.

فيما يلي بعض الأفكار الأخرى التي ستساعدك على تنظيم العملية بشكل أفضل.

- اجعل رسائلك الإلكترونية قصيرة ومباشرة؛ واطلب ممن يراسلونك عبر البريد الإلكتروني أن يلتزموا بنفس الشيء معك. عدد قليل جداً من الرسائل هو الذي يحتاج إلى أن يكون أكثر من صفحة بطول الشاشة؛ وتلك التي تعرض مشكلة ينبغي أن تقدم بحلول أو خيارات متعددة.
- إذا وجدت أنك تحتاج لأكثر من صفحة واحدة بطول الشاشة، كي تفي بالغرض من رسالتك الإلكترونية، فإن الموضوع يكون على الأرجح معقداً بصورة تجعل من غير الممكن علاجه بفعالية عبر البريد الإلكتروني. فأنت تكون حينئذٍ في حاجة لأن تتعامل معه عبر الهاتف أو عن طريق اللقاء المباشر.
- النصيحة التالية قد لا تحظى على إعجابك لكنني سأعرضها عليك على أية حال: قم بتأجيل الرد على رسائل البريد الإلكتروني ما لم تكن رسائل تمثل حالات طوارئ فعلية. وإليك سبباً وراء نصيحتي لك بذلك. يقال إن نابليون بونابرت كان ينتظر شهراً قبل أن يرد على الخطابات. لقد كان يقول: "إذا ظلت هناك حاجة إلى رد، فسوف أكتب هذا الرد حينئذ". إنني أسلك نفس السلوك فيما يتعلق بالرد على الرسائل الإلكترونية".

- بالإضافة إلى تأجيل الرد على الرسائل الإلكترونية، يمكنك أن تقضي شيئاً من الوقت في إعداد قوالب تحمل ردود الأسئلة التي غالباً ما تُطرح عليك. فهذا لن يوفر لك وقتاً فحسب، وإنما ستكون جميع إجاباتك مكتوبة ومنظمة بشكل جيد.
- كن لطيفاً مع مراسليك بإعطائهم إشارة يعرفون من خلالها متى سترد على رسائلهم. يمكنك أن تفعل هذا عن طريق ابتكار رسالة تلقائية تنبه مرسلي الرسائل بالوقت الذي يُتوقع أن ترد عليهم فيه. هذا سيريح بالهم ويمنعهم من إتباع رسالتهم الأولى برسائل عديدة تالية. ويكون هذا الإجراء مفيداً على نحو خاص عندما تكون خارج المكتب، ومن ثم عندما تعود إليه لن تجد وابلاً من الرسائل الإلكترونية الواردة من عملائك أو موظفيك المزعجين.
- أعتقد أن نسبة ٥٠٪ من الرسائل التي يتم إرسالها يمكن اختصار الرسالة إلى عبارة قصيرة على نحو:

اجتماع فريق العمل تغير إلى الساعة ١:٣٠ مساءً.
رسالة فيدكس وصلت للتو.
نعم، أقبل الزواج منك. (لكنني أفضل أن تتعامل مع هذا الأمر بصورة مباشرة).

ليست هناك حاجة لأن تضيع وقتك الثمين في الدخول في تفاصيل تتعلق بأسباب تغيير موعد الاجتماع وحث الناس على أن يلتزموا بالحضور في الموعد المحدد إضافة إلى تفاصيل أخرى لا تهم أحداً في شيء. وعن طريق اختصار رسالتك بحيث توصل من خلالها المضمون فقط، توفر وقتاً للأشخاص الذين يتلقونها. فهم لن يشعروا بأنهم مضطرون للرد عليها؛ كما أنك ستجنب نفسك عناء قراءة وحذف الرسائل العديدة التي تقول: "حسناً، سوف أحضر في الوقت المحدد. أنا متطلع إلى الاجتماع". فقط فكر في مقدار الوقت الذي يمكن أن توفره أنت وكل من في العمل وجميع أصدقائك إذا استخدم الجميع هذه النصيحة. كيف يمكنك أن تحملهم على الالتزام بها؟ عن طريق أن تكون قدوة لهم. فعليك أن تبدأ في تنفيذها بنفسك أولاً. وقدم هذه النصيحة لأي شخص تتواصل معه بشكل منتظم عبر البريد الإلكتروني.

- نصيحة أخيرة بشأن البريد الإلكتروني: انس الرسائل الفورية! وفقاً لجريدة نيويورك تايمز، ربع الموظفين الأمريكيين يستخدمون الرسائل الفورية في العمل. تقول المقالة: "إنها وسيلة سهلة". وأحد المسئولين التنفيذيين الذين استضافته الجريدة يقول وهو مبتهج: "إنها أكثر شيء مثمر رأيته في حياتي". الرسائل الفورية تكون رائعة عندما يكون هدفك الأساسي في العمل هو تضييع أكبر قدر ممكن من الوقت. فإن السماح

للأصدقاء والزملاء على الشبكة بمقاطعتك بشكل مستمر، يمنعك من الاحتفاظ بتركيزك لوقت طويل. المسئول التنفيذي السابق أضاف قائلاً: "العملاء يقدرون تلقي رد فوري على أسئلتهم". ربما يكون هذا صحيحاً. لكنهم قد يستاءون جداً عندما يكون ردك أميناً على نحو: "ليس لدي إجابة لك الآن حيث إنني مشغول جداً بالرد على الرسائل الفورية".

السر المثمر رقم ٢: قم بالمهام المتماثلة في وقت واحد

سواء كان يتعين عليك الإجابة عن ٢٥ رسالة إلكترونية أو إجراء تسعة اتصالات هاتفية أو كتابة ثلاث مذكرات، فسوف توفر لنفسك بسهولة ساعة كل يوم فقط عن طريق تجميع المهام المتشابهة وتحديد وقت في جدولك الزمني من أجل أدائها جميعاً في وقت واحد.

وتجميع المهام المتماثلة يجعلك أكثر كفاءة وفعالية. لذلك قم بتجميعها في مجموعة واحدة في قائمة مهامك اليومية وخصص قدراً معيناً من الوقت في جدولك من أجل أدائها.

وبينما أنت تقوم بذلك، خصص قدراً من الوقت لنفسك أيضاً. فالجداول المزدحمة والتي لا تحتوي على وقت للاسترخاء وتهدئة الأعصاب يمكن أن تؤدي إلى الإنهاك. لذلك بجانب المهام المتنوعة والمتعددة التي يتعين عليك إنجازها، أنت في حاجة لمنح نفسك ٥ أو ١٠ أو ١٥ دقيقة كل يوم.

ربما تستمتع بالتنزه في الشمس أو بحل الكلمات المتقاطعة وأنت تتناول فنجاناً من القهوة. أنا عن نفسي لدي ثلاثة أشياء أستمتع بها. فعندما أشعر بأنني مضغوط، أتجه نحو منضدة وكرسي خارج مكتبي وأقرأ المراسلات وغير ذلك من أوراق العمل بينما أستمتع بسماع الموسيقى. وعندما أحتاج إلى إجراء محادثة عادية مع شخص ما، أقوم بها وأنا مستلق على ظهري. وعندما لا أكون مضغوطاً في العمل، فإنني أتناول القهوة وأقرأ قصيدة.

السر المثمر رقم ٣: تحكم في جدولك الزمني من خلال هذه الوسيلة البسيطة

هل تبدأ يومك بأفضل النوايا –تنظم جدولك الزمني، وتقسم وقتك، وتميز الأهداف المهمة، وتتعهد بأن تتمسك بها خلال يومك– فقط لتجد أن هذه النوايا الحسنة تلاشت بقدوم وقت الظهيرة؟

من الصعب تتبع الوقت دائماً. فأنت تستغرق في العمل وعندما تنظر لساعتك تجد أن ثلاث ساعات مضت دون أن تؤدي نصف الأشياء التي كنت قد خططت لفعلها.

لقد قمت بحل هذه المشكلة باستخدام ساعة تعمل ببطارية. فعندما أبدأ مهمة معينة، أخصص لها قدراً معيناً من الوقت. وعندما ينتهي هذا الوقت، تنبهني هذه الساعة برنات تزداد ارتفاعاً.

أنا أضع هذه الساعة في أحد الأركان البعيدة عني حتى لا أتمكن من الوصول إليها وإغلاقها إلا بصعوبة. ويتعين علي أن أترك الكرسي وأعبر الحجرة. ثم بدلاً من العودة إلى مكتبي من أجل بدء مهمة جديدة، أترك المكتب كي أمشي لمدة دقيقة أو أقوم ببعض التمرينات السريعة. هذا يمنحني فترة وجيزة لالتقاط أنفاسي والانتقال إلى المهمة التالية.

طريقة أخرى يمكن أن تساعدك بها هذه الساعة في التحكم في جدولك الزمني تتمثل في أنه عندما يأتي شخص ما إلى مكتبك ويقول: "لدي سؤال سريع. هل تسمح لي بدقيقة؟"، قل "بكل تأكيد" واضبط ساعتك هذه على دقيقة.

السر المثمر ٤: اجعل اجتماعات الشركة تحت السيطرة

إنني مؤمن جداً بالتقليل من اجتماعات الشركة. فكثير من الوقت يتم إهداره في الاجتماعات اليومية التي تمتد لساعة أو ساعتين دون إنجاز أي شيء له قيمة ملموسة بالنسبة لأي من الحاضرين.

سواء كنت تدير الاجتماع أو لا، ينبغي أن يكون لديك خطة دائماً قبل الحضور. وخطتك ينبغي أن تشمل أجندة شخصية محددة (مثل "سوف أغادر الاجتماع بالحصول على موافقة من جيف على المنتج الجديد") إضافة إلى الأفكار المتعلقة بالكيفية التي تحقق بها هذا الهدف (مثل "سوف أجادله جدلاً سريعاً ومنطقياً، وإذا لم يقتنع، فسوف أذكره بالجميل الذي صنعته به").

من الواضح أنك لن تستطيع وقف الاجتماعات كلية. لكن يمكنك أن تقلل من عدد الاجتماعات التي يتم عقدها كل أسبوع ومن الوقت الذي تستغرقه. هذا سيتيح لك ساعة أو أكثر من العمل المثمر اللازم للمضي قدماً بأهداف شركتك إضافة إلى أهدافك الشخصية والمهنية.

أكبر تحد يمكن أن تقابله فيما يتعلق بالاجتماعات هو أن تبدأها في الوقت المحدد وأن تجعلها موجزة ومباشرة. فمن المثير للأعصاب أن يحضر بعض أعضاء الاجتماع متأخرين ١٠ دقائق ويقاطعون تدفق الأفكار كي يتم إحاطتهم علماً بما تم في الدقائق العشر. بل إن الأكثر إثارة للأعصاب هو استمرار الاجتماع بعد ذلك لساعة أو أكثر من وقتك دون إنجاز أي شيء كان من المفترض أن يتم إنجازه.

إذا كنت تجد أن الاجتماعات الأسبوعية المعتادة تبدأ متأخرة وتستمر لوقت طويل جداً، فربما تكون في حاجة لتجرب ما يلي: بدلاً من الاجتماع لمدة ساعة كل أسبوع، اجتمعوا لمدة ١٠ دقائق كل يوم اثنين وأربعاء وخميس.

فعندما تكون المدة المقررة للاجتماع هي ١٠ دقائق فقط، سوف يتعين البدء فيه في الوقت المحدد. وسوف تجد -كما وجدت أنا- أنه يتم إنجاز المزيد لأنكم تكونون مضطرين للتركيز على أهم المشكلات في الحال. سوف توفر بذلك نصف ساعة كل أسبوع (ثلاثة أيام كاملة كل عام). وسوف يتعلم الذين يحضرون متأخرين درساً قيماً في الانضباط: ليس هناك وقت لإحاطتهم علماً

بما فاتهم في اجتماع مدته ١٠ دقائق، ومن ثم سوف ينفقون من وقتهم الشخصي من أجل معرفة ما فاتهم؛ وسوف تزداد احتمالات قدومهم في الموعد المحدد المرة القادمة.

السر المثير رقم ٥: اختصر المذكرات في صفحة واحدة

طريقة أخرى يمكن أن تنظم بها يومك تتمثل في تغيير الطريقة التي تكتب بها وثائق العمل البسيطة. فكتابة مذكرة يمكن أن تستغرق ٣٠ دقيقة أو أكثر. لكن يمكنك أن تختصر هذا الوقت إلى النصف وتضاعف قوة ووضوح رسالتك ببساطة عن طريق اختصارها والتعبير عن المغزى الرئيسي من البداية.

عندما تكون إحدى وثائق أو مذكرات العمل سيئة، عادة ما يكون السبب واحداً من الأسباب الأربعة التالية:

١. كون هذه الوثيقة أو المذكرة معقدة للغاية.
٢. كونها مربكة للغاية.
٣. كونها غامضة للغاية.
٤. كونها غير مقنعة.

جميع هذه المشكلات الأربع الشائعة يمكن أن يتم التغلب عليها عن طريق ذكر المغزى الرئيسي من الوثيقة أو المذكرة في وقت مبكر.

فالتعبير عن المغزى الرئيسي من الوثيقة أو الرسالة في وقت مبكر يجعل القراء يعرفون بالضبط ما تتحدث عنه وأسباب وجوب مواصلتهم القراءة. فإذا كان الموضوع مهماً (بمعنى أن الفكرة مفيدة بالنسبة لهم)، فسوف ينسجم القراء معها في الحال وسوف تحفزهم على قراءة بقية ما تقوله في الوثيقة أو المذكرة باهتمام وتركيز.

وكلما أصبحت الوثيقة أو المذكرة أقصر، كنت في حاجة إلى استخدام جملتك المحورية بصورة أسرع. فيما يلي توجيهات تقريبية:

- بالنسبة للوثيقة التي تضم ٥٠٠ كلمة أو أقل (معظم المذكرات والوثائق تكون كذلك)، اجعل جملتك الأولى هي الجملة المحورية.
- بالنسبة للوثيقة التي تضم ما بين ٥٠٠ كلمة و ١٥٠٠ كلمة، اذكر الجملة المحورية في الفقرة الأولى.
- بالنسبة للوثيقة التي تزيد على ١٥٠٠ كلمة، اذكر الجملة المحورية في الصفحة الأولى.

ومهما كان طول الوثيقة، فإن هذا لا يبرر ذكر الفكرة المحورية في صفحة غير الصفحة الأولى.

بالنسبة لمعظم المذكرات والوثائق، صفحة واحدة (عدد كلماتها أقل من ٥٠٠) هي الأفضل. وإجادة كتابة المذكرات أو الوثائق المحتوية على صفحة واحدة مهارة عملية قيمة لن تجعلك أكثر قوة وفعالية في التواصل فحسب ولكنها تشحذ أيضاً تفكيرك. إحدى الطرق التي تفعل بها هذا أن تستخدم التسلسل التالي: (١) اذكر المغزى الرئيسي، (٢) أوضحه، (٣) أعد ذكره مرة أخرى.

قبل أن تكتب كلمة واحدة، اسأل نفسك قائلاً: "ما فكرتي الأساسية فيما يتعلق بهذا الموضوع؟ فإذا كنت تكتب مثلاً مذكرة أو وثيقة عن الميزانية الجديدة لشركتك، فربما تكون الفكرة هي: "أهدافنا الخاصة بالعوائد متفائلة بشكل مبالغ فيه".

وإذا لم تكن تستطيع التعبير عن فكرتك في عبارة تصريحية واحدة مثل هذه، فأنت في حاجة لأن تستمر في التفكير إلى أن تصل إليها.

عبر عن هذه الفكرة في الجملة الأولى. وبعد ذلك اقضِ معظم ما تبقى من الصفحة في توضيح ما تعنيه بها. لا تزد أو تقلل في التوضيح عن الحد المعقول. وأعد أكبر عدد ممكن من الأدلة التي تثبت بها فكرتك أو وجهة نظرك. وأخيراً، ابتكر جملة ختامية تتصل بجملتك الافتتاحية وتربط الموضوع ببعضه.

السر المثمر رقم ٦: تعلم الكيفية التي تفوض بها

ليس من السهل أن تفوض المسئولية عندما تعرف أنه ليس هناك أحد يمكن أن يفعل المهمة في نفس الوقت وبنفس الطريقة التي تريد أداءها بها. فأنت الشخص الذي يُلجأ إليه والشخص الذي يستطيع أن يجيب عن الأسئلة ويوضح الأمور ويحل المشكلات. وهذا شيء جيد وسيئ في نفس الوقت. فهو جيد لأنه يمنحك القوة ولأنه يمضي بأهدافك قدماً. وهو سيئ لأنه يمكن أن يغرقك إذا لم تكن واعياً.

إذا لم تكن الشخص الوحيد في الشركة، فإن إعراضك عن توزيع المهام وإشراك الآخرين فيها سوف يشل شركتك. فمن الحماقة أن تعتقد أنك تستطيع أن تفعل كل شيء بنفسك. فبجانب إصابة نفسك بالجنون، سوف تنهار بسبب الإنهاك وسوف تنهار شركتك معك.

في مرحلة معينة سوف يتعين عليك تعلم الكيفية التي تفوض بها وإلا فسوف تحترق من كثرة الأعباء. فيما يلي بعض الإرشادات التي تساعدك على اختيار الشخص المناسب للمهمة والقيام بتفويضها بثقة.

- *حدد الجوانب التي تحتاج فيها لمساعدة*. تأمل قائمتك الأسبوعية. واكتب المهام التي تستمتع فعلاً بأدائها وتكتسب إشباعاً منها. الأرجح أن هذه هي المهام التي لن ترغب في التخلي عنها. بعد ذلك اكتب المهام التي تستفيد الاستفادة القصوى من قدراتك. تلك هي المهام التي لا يجب عليك التخلي عنها. وما تبقى هو مهام لا تحبها أو لا تجيدها بشكل خاص. وتلك هي المهام التي يمكن أن يضطلع بها شخص آخر.
- *انتق المرشحين بعناية*. بالطبع أنت لا تريد أي شخص يقوم بمساعدتك لأنك عندما تفوض مهمة معينة فإن هذا ينعكس عليك بشكل مباشر. ابحث عن أشخاص لديهم

اهتمام بالعمل ويتمتعون بمهارات في القيام به (أو على استعداد للتعلم) ولديهم الوقت وروح المبادرة لإنجازه.

- *أوضح هدفك.* كن دقيقاً بشأن العمل الذي تريد من الآخرين القيام به والأهداف التي تريد تحقيقها وأي مواعيد نهائية مطلوب الالتزام بها. أحطهم علماً بسبب اختيارك لهم وكيف أن أداء المهمة يمكن أن يجعلهم أكثر قيمة وإفادة للشركة. بين لهم أنها سوف تعود بالنفع عليك وعليهم أيضاً.
- *صدق على الصفقة.* بالنسبة لبعض الناس، يمكن أن تكفي مجرد المصافحة باليد. لكن حتى تكون في أمان وحتى تضمن فهم كل منكما لما سيتم أداؤه، اكتب ما اتفقتما عليه. بعد ذلك أبلغ زملاءك في العمل أن هذا الشخص أصبح مفوضاً للقيام بهذه المهمة.
- *تابع.* قم بالمتابعة للتأكد من أن المهمة التي تم تفويضها جاري تنفيذها بالطريقة المناسبة. وخذ في الاعتبار حقيقة أنه إذا كانت المهمة تؤدى بطريقة مختلفة عن الطريقة التي كنت ستفعلها بها، فإن هذا لا يعني بالضرورة أنها تؤدى بشكل خاطئ. اجعل عقلك منفتحاً. لكن إذا كان هناك مشكلة ما، فقم بمواجهتها، دون إدخال الجانب الشخصي في الأمر.

السر المنمر رقم ٧: قم بتعيين أشخاص متميزين

صديق وزميل لي يجيد تعيين الأشخاص المتميزين. وأول من قام بتعيينه مساعداً في التسويق تألق ليصبح بعد ذلك خبيراً في التسويق وهو يساعد صديقي الآن في إدارة شركته من أجله. وقام الاثنان بتعيين نجم ثانٍ ساعدهما على مضاعفة الأرباح خلال عام واحد. والآن فريق العمل يتكون من أربعة أشخاص، وهم يقومون بالعمل الذي يحتاج في المعتاد إلى ثمانية أشخاص لإنجازه.

ليس من السهل تعيين أشخاص جيدين، لكن الأمر جدير بالوقت والجهد اللذين يبذلان فيه. فيما يلي أهم أربعة أشياء تعلمتها بشأن الكيفية التي أفعل بها ذلك:

١. *التزم.* أي شيء هناك ضرورة للقيام به جدير بأن يؤدى بشكل جيد. فلا يمكنك أن تتوقع تعيين أشخاص متميزين إذا كنت لا تقضي سوى القليل من الساعات في هذا الأمر. أنا لا أحب إجراء المقابلات الشخصية، وأنا دائماً أسرع في تعيين أول شخص جيد يتقدم للوظيفة. وهذان شيئان مدمران.

٢. *ابحث عن الأشياء الصحيحة.* فالذكاء مهم، لكنني أضعه في المرتبة الثالثة بين الأشياء التي أبحث عنها في المرشحين. إنني متفق مع جيفري جيه فوكس في كتابه "كيف تصبح رئيساً عظيماً" How to Become a Great Boss حينما قال: إن أهم شيئين ينبغي أن تبحث عنهما هما التوجه العقلي والاستعداد.

٣. *تجنب جوانب الخلل.* بوجه عام، سوف ترى مرشحين للوظيفة في أفضل صورهم عندما تقوم بإجراء مقابلات شخصية معهم. إذا لاحظت أن شيئاً ما يبدو سيئاً، فلا تتجاهله، خصوصاً إذا كان يتعلق بالسمات والخصائص المهمة بالنسبة للوظيفة. ففيما يتعلق بإجراء المقابلات الشخصية، وجدت أن الالتواءات الشخصية في السلوك مثل الجزء الظاهر من الجبل الجليدي، فما تراه على السطح بمثابة جزء بسيط جداً مما سوف يتعين عليك التعامل معه لاحقاً.

٤. *لا تقلق كثيراً بشأن سنوات محددة من الخبرة.* من بين جميع السمات التي من المهم التماسها عند البحث عن موظف مميز، لا تأتي سنوات الخبرة في موقع متقدم من القائمة بالنسبة لي. صحيح أنه من المستحسن أن تعرف أن الشخص الذي تقوم بتعيينه يستطيع أن يؤدي العمل الفني من أول يوم، لكن في اليوم السابع أو اليوم الرابع عشر سوف تتمنى أن لو كنت قمت باختيار المرشح الأفضل بالرغم من أنه تنقصه الخبرة.

السر المثمر رقم ٨: افصل الموظفين السيئين

عندما تريد أن تحمي محصولاً زراعياً معيناً في حقلك، فإنك تقوم باقتلاع الحشائش والنباتات الطفيلية التي تؤذي محصولك. فأنت تتخلص من هذه النباتات التي تنمو بسرعة والتي تهدد محصولك من أجل أن تتيح له فرص النمو والاستفادة الكاملة من الأسمدة الطبيعية والكيماوية. تلك هي الطريقة التي يسير بها الأمر في الطبيعة. وقد وجدت أن طبيعة مجال التجارة والأعمال لا تختلف كثيراً عن هذا.

إذن كيف تتخلص من الموظفين السيئين أو متوسطي الجودة الذين يحولون دون نمو مشروعك أو شركتك؟ إليك الطريقة التي استخدمها أحد الناشطين الناجحين الذين أعرفهم في مجال نشر الرسائل الإخبارية...

مع كل شخص جديد كان يوافق على تعيينه، كان يتعهد بفصل أضعف موظف لديه. وكان يبرر هذا بأن قوة العمل الخاصة بشركته سوف تتحسن تدريجياً طالما أن كل شخص جديد يقوم بتعيينه يكون أفضل من أسوأ موظف موجود لديه. ووجد نفسه يستهدف الموظفين الذين لديهم مشكلات تتعلق بتوجههم العقلي (هؤلاء الذين يبدو عليهم دائماً الوجوم والحزن) والموظفين المثيرين للمشكلات (من يقضون وقتاً كبيراً في التحدث على الهاتف أو يتغيبون كثيراً عن العمل، إلخ).

وأخبرني زميلي هذا قائلاً: "الشيء الوحيد الصعب كان يتمثل في تعلم الكيفية التي أفصل بها شخصاً ما. واكتشفت أن الخوف من القيام بهذا هو الذي جعلني أتساهل مع هؤلاء الموظفين سيئي الأداء من البداية. أول قرارات فصل كانت صعبة، لكن بعد ذلك أصبح الأمر أكثر سهولة. وفي النهاية أصبحت أشعر بأنني أفعل شيئاً في صالح الشركة وصالحي وصالح الموظفين المجتهدين الجادين الذين لا يريدون أن يؤثر الأشخاص متوسطو أو منخفضو الجودة على أدائهم.

والبرنامج كان مجدياً أكثر مما كان يتوقع. فلم يتخلص فحسب من المتقاعسين وسيئي الأداء، ولكن الحماس في موقع العمل ككل زاد بشكل كبير. والمزيد من العمل أصبح يتم تأديته بمزيد من السرعة. والأرباح والعوائد أصبحت في تزايد مستمر. والأهم من هذا وذاك، أنه لم يعد مضطراً لأن يقضي كثيراً من وقته في حث سيئي الأداء، وهذا أتاح له وقت فراغ يستطيع أن يقوم خلاله بالمزيد من العمل الذي يحبه بحق (كالتأليف والتحرير والترويج لرسالته الإخبارية).

هل تحقيق الثراء يمكن أن يكون بسيطاً وسهلاً؟

من خلال تأليفي لهذا الكتاب قمت بتسهيل التجربة –تجربة التحول من الديون إلى الثراء– التي كانت بالنسبة لي معقدة ومتناقضة أحياناً إلى ست خطوات بسيطة.

هل هذه الخطوات بسيطة فعلاً؟

لم تكن بسيطة بالنسبة لي عندما بدأت. هذا شيء أكيد. فكل شيء كان يتسم بالضبابية وعدم الوضوح. فقد كنت أبدأ بدايات خاطئة ثم أعاود البدء من جديد. أما الآن، عندما أتأمل ما فعلته وأقضي وقتاً في تحليل ما نجحت وما أخفقت فيه، فإن نموذج النجاح يبدو بسيطاً فعلاً.

حسناً، تحقيق الاستقلال المالي أمر بسيط، لكن هل هو سهل أم أنه يتطلب الكثير من العمل الجاد؟

جميعنا مدفوع بالرغبات؛ أن يقلل من عمله ويزداد استمتاعه ويكسب المزيد من المال ويشعر بالاستقرار والاطمئنان. وتحقيق الاستقلال المالي جزء كبير من تحقيق تلك الرغبات. وإذا حدث وحققت ثروة في يوم ما، فإن جزءاً كبيراً منها سيكون ثمرة للعمل الجاد الذي قمت به.

لكن هنا المأزق: أنت لا تريد العمل الجاد! أنا أعلم ذلك. وأعرف أنني إذا شددت على العمل الجاد، فالأرجح أنني سأنفرك من مواصلة القراءة. لذلك لن أركز على هذا ولا أريد منك أن تركز عليه أنت أيضاً. إنني أريد منك أن تفكر في المال والمتعة والقوة. وأريد منك أن تحلم بالمرح والترفيه. وعندما تضع أهدافك، ينبغي أن تعكس هذه الأهداف أحلامك، وليس حقيقة العمل الجاد.

في الواقع، نحن جميعاً نبدأ أعظم إنجازاتنا بشيء من الجهل بمقدار الوقت الذي سوف نستغرقه... وعدد العقبات التي سوف نواجهها... وكم الإحباطات التي سوف نشعر بها. إذا طلبت مني أن أقوم بإعداد قائمة بكل الأشياء التي حققتها في حياتي –الإنجازات التي أفخر بها– فلا يمكنني أن أقول ولو عن إنجاز واحد منها: "كنت أعلم ما سوف أحققه عندما بدأت".

لكن هذا أمر لا بأس به. فالشيء المهم هو أن تبدأ المسيرة. تعلم من الفيزياء أن تحريك أي جسم ساكن يتطلب قدراً كبيراً من الطاقة؛ لكن بمجرد أن يتحرك هذا الجسم يحتاج إلى جهد ضئيل جداً من أجل تغيير مساره أو زيادة سرعته أو الإبطاء منها.

إذن حتى أجعلك تبدأ رحلتك نحو الاستقلال المالي، فإنني سعيت لتبسيط الأشياء لك بقدر الإمكان. وقد حاولت أن أجعل العمل يبدو سهلاً. والهدف هو أن أجعلك تتحرك. وبمجرد أن تبدأ، فإنني أعدك بأن الأمر سيكون سهلاً بالفعل.

إذن اقلب الصفحة ودعنا نبدأ العمل.

الخطوة ٣

اكتسب عادات الأثرياء

"تخيل نفسك ثرياً وحقق الثراء". كم مرة سمعت فيها هذا من قبل؟

أحد عناوين أكثر الكتب شهرة في تحقيق الثراء حمل معنى هذه المقولة. وهي الفكرة التي تقف وراء الكثير جداً من الكتب والدورات وحلقات البحث الناجحة لدرجة أن الناس اعتبروها بمثابة حقيقة بديهية. لكن هل هي صحيحة؟ هل يمكنك فعلاً أن تعد نفسك من بين الأثرياء؟

في كتابه "قوة التفكير الإيجابي" The Power of Positive Thinking، يقول نورمان فينسنت بيل:

> كثير جداً من الناس ينهزمون أمام مشكلات الحياة اليومية. فهم يكابدون بل وحتى يئنون خلال أيامهم بمشاعر كئيبة من الاستياء مما يعتبرونه بمثابة "عقبات" تلقيها الحياة في طريقهم. صحيح أننا يمكن أن نتعرض لمشكلات في حياتنا، لكن دائماً ما تكون هناك طريقة يمكننا من خلالها أن نتحكم في هذه العوائق. من المؤسف أن الناس يدعون المشكلات والهموم والصعوبات تهزمهم رغم أنهم ليسوا مضطرين لهذا مطلقاً... *فعن طريق تعلم الكيفية التي نزيح بها العقبات من عقولنا، وعن طريق رفض الخضوع عقلياً لها، وعن طريق توجيه الطاقة الروحية خلال أفكارنا، يمكننا أن نرتفع فوق هذه العقبات التي اعتدنا أن تهزمنا.*

والفصل الافتتاحي من كتاب The Law of Success لنابليون هيل يعبر عن نفس الفكرة:

> النجاح في الأساس مسألة تتعلق بقدرة المرء على التكيف مع الظروف المتنوعة والمتغيرة باستمرار لبيئات الحياة وتمتعه بروح الانسجام وحفظ التوازن. والانسجام يقوم على أساس فهم القوى التي تشكل بيئة المرء. أكثر الرجال والنساء نجاحاً على وجه الأرض تعين عليهم أن يصححوا جوانب ضعف معينة في شخصياتهم قبل أن يبدءوا في تحقيق النجاح.

بصفتي شخصاً ظل دائماً لديه اهتمام بإمكانيات وقدرات العقل، وجدت هذه النوعية من الأفكار تجذبني. فإذا كنت أستطيع بالفعل أن أتخيل نفسي ثرياً، فماذا يمكن أن أفعل أيضاً بإمكانياتي العقلية؟ ربما يمكنني أن أتخيل نفسي قد شفيت من هذا الألم في صدري (أجل، هناك مجال واسع للعلاج يقوم على مثل هذه الفكرة). وإذا كنت أستطيع أن أستخدم الأفكار من أجل أن تصبح صحتي أفضل، فلم لا أستخدمها في تحقيق المزيد من الذكاء وتحسين مظهري وما إلى ذلك؟

الاحتمالات مثيرة ولا نهاية لها.

الأمر لا يتعلق بالتخيل... وإنما بالعمل

لكن إذا كان تحقيق الثراء والنجاح ببساطة استبدال الأفكار والمشاعر السلبية بأفكار ومشاعر إيجابية، فلماذا إذن لا يزال الكثيرون جداً من الأغنياء والناجحين الذين أعرفهم بائسون وتعساء ومتشائمون؟

ليس دائماً يكون الحال هكذا وليس في جميع الظروف. لكن كقاعدة عامة، يبدو لي أن معظم الناس الذين يحققون الثراء يكونون مدفوعين بحاجة قهرية للإنجاز ويفتقرون إلى الروح الحالمة ويكونون أكثر نزوعاً للغضب والانفعال وأقل هدوءاً واطمئناناً وأكثر غلظة وأقل سلاسة ورقة.

ألا تتفق معي؟

فكر في الأشخاص الإيجابيين الذين تعرفهم والذين يشعرون بالسعادة الحقيقية. هل هم رواد مجالاتهم؟ هل هم ممن يكسبون ملايين الدولارات؟ أسعد وأكثر الناس الذين أعرفهم اتزاناً هي زوجتي، وهي لم تكسب سنتاً واحداً خلال ١٥ عاماً. إليك قائمة بأكثر الناس الذين أعرفهم سعادة بعد زوجتي:

- تي. جي.، وهو نادل في مطعم ولم يحصل على وظيفة ثابتة خلال ٣٠ عاماً
- جي. إي.، وهو مسئول تنفيذي ترك منصبه المغري منذ ١٢ عاماً ليعلم التاي تشي
- سي. إف، وهو عامل بسيط يكسب قوته من ري النباتات

أنا لا أحقر من شأن التفكير الإيجابي. وبالتأكيد أنا لا أقصد أن امتلاك المرء توجهاً عقلياً جيداً يحول دون تحقيقه الثراء. ما أريد أن أقوله هو أنه ليست هناك أدلة إحصائية تشير إلى أن امتلاك المرء أفكاراً إيجابية يعني بالضرورة تحقيقه الثراء. في الحقيقة، المعلومات البسيطة التي لدينا بشأن هذا الموضوع ترجح أشياء أخرى:

- الكيفية التي تتصرف وتتحرك بها، وليس ما تفكر فيه وتتخيله، هي العنصر الحاسم في تحقيق النجاح.
- الكيفية التي تفكر بها، وليس الشيء الذي تفعله، هي العنصر الحاسم في الشعور بالسعادة.

الثراء لا يعني السعادة

- دراسة استطلاعية لمجلة فوربز -التي يملكها بليونير- أظهرت أن ٣٧٪ من أغنى ٤٠٠ أمريكي لا يشعرون بالسعادة.
- عالمة النفس البريطانية رونيت لامي قامت بإجراء مقابلات شخصية مع الكثيرين من الأثرياء الذين تبنوا توجهاً عقلياً دفاعياً بالانعزال عن الآخرين لحماية أنفسهم من العالم الذي "لا يفهم". وقامت مؤخراً بتشكيل فريق مع مجموعة النبريدج جروب، وهي مؤسسة تقدم خدمات في كيفية التعامل مع الثروات، من أجل منح عملاء الشركة نصائح بشأن الكيفية التي يتعاملون بها مع الآثار النفسية المترتبة على الثراء الفاحش.
- دراسة أجريت عام ٢٠٠١ بواسطة علماء نفس أمريكيين توصلت إلى أن الثراء الفاحش خصوصاً بالنسبة لمن لم يعتادوا عليه، يمكن أن يسبب التعاسة.
- كاميلوت جروب بي إل سي التي تهيمن على أوراق اليانصيب في المملكة المتحدة أجرت للمرة الأولى دراسة كبرى على حياة الفائزين بأوراق اليانصيب. وتوصل القائمون بالدراسة إلى النتائج التالية:

٥٥٪ أسعد حالاً بعد الفوز
٤٣٪ يقولون إن الفوز ليس له أي تأثير على سعادتهم
٢٪ أقل سعادة.

بعبارة أخرى، نصف الأشخاص الذين فازوا بورقة اليانصيب لم يصبحوا أكثر سعادة مقارنة بحالهم السابق!

إليك النقطة التي أود أن أؤكد عليها: أنا لا أؤمن بأن سر تحقيق الثراء هو ملء رأسك بأفكار إيجابية. في الحقيقة أنا لا أعتقد أن الأشياء التي تملأ بها عقلك لا تهم كثيراً في الأمر. فبناءً على الملاحظات والدراسات الشخصية التي قرأتها، فإنني أعتقد أن سر تحقيق الثراء هو اتباع أنماط سلوكية معينة: أن تقوم بما يقوم به من يحققون الثراء ولا تضيع أي وقت في ضبط عقلك مسبقاً.

في الواقع، يمكنني أن أدعي من وجهة نظر تهكمية أن فلسفة "اضبط عقلك أولاً" هي بمثابة طريقة أخرى للمماطلة في اتخاذ الإجراءات العملية. والإجراء العملي كما أوضحت في الفصول القليلة السابقة هو العنصر الأساسي والحاسم في عملية التغيير.

هل توجهك العقلي هو العنصر الحاسم في النجاح؟

وفقاً لمارتن سليجمان، مؤلف Learned Optimism: How to Change Your Mind and Your Life، بالرغم من أن المتشائمين بؤساء، إلا أنهم ينزعون لامتلاك رؤية أكثر واقعية لهذا العالم مقارنة بالمتفائلين. فكثير من الدراسات التي أجريت لاختبار هذه النظرية توصلت جميعها إلى نفس النتيجة: غالباً ما يكون للنظرة الكئيبة ما يبررها.

لكن ما الأفضل فيما يتعلق بالنجاح؟ التفاؤل أم التشاؤم؟

بعد دراسة عقلية سريعة للأشخاص الناجحين الذين تجمعهم بي علاقة صداقة ومودة، يمكنني أن أقول إنهم ينقسمون إلى فريقين. فجاك مثلاً كاتب نصوص إعلانية يكسب مليون دولار في العام لديه توجه عقلي متشائم على نحو دائم، وبيتر الذي عانى الكثير في الماضي وتحسنت حاله الآن بشكل هائل يتسم بالتفاؤل المفرط وتوم الذي بدأ أربع شركات على الأقل حققت نجاحاً هائلاً يتسم بالابتهاج والتفاؤل ٨٠٪ من الوقت.

ويمكنني أن أقول: إن رؤيتك عموماً بشأن الكيفية التي سوف تصبح عليها الأمور -استجابتك الفطرية أو المكتسبة إزاء المشكلات- ليس لها علاقة بمدى النجاح الذي سوف تحققه. فنجاحك لا يعتمد على حالتك المزاجية أو الانفعالية فحسب وإنما يعتمد أيضاً على أفعالك.

وبالرغم من ذلك فإن توجهك العقلي مهم. فهو يتصل اتصالاً وثيقاً بمدى شعورك بالسعادة. فعندما أفكر في جاك وبيتر وتوم وغيرهم، أدرك بوضوح أن المتفائلين يستمتعون بحياتهم أكثر.

والشخصية المثالية هي التي تستطيع أن ترى الواقع على حاله، وتتصرف وفقاً لما هو أفضل، وتؤمن بأن الأمور ستصبح على نحو أفضل.

خلال ما تبقى من هذا الكتاب، سوف أحاول أن أضع أفكاراً معينة في رأسك، وأن أغير بعض الأفكار الأخرى التي يمكن أن تكون لديك الآن، وسوف أدعم جميع أفكاري الشخصية بجميع أنواع الحقائق والأرقام والروايات والمعلومات.

لكنني لا أعتقد أنك مضطر لأن تطبق أو تغير فكرة واحدة كي تصبح غنياً. احتفظ بالأفكار التي لديك: فليس هناك مشكلة. لكن إذا كنت تريد أن تحول استثمارك في هذا الكتاب إلى مستوى أعلى من الثراء لنفسك، ينبغي عليك أن تتبع السلوكيات المحددة التي أقترحها هنا.

فقط افعلها!

إذا فرضنا أنك تريد أن تصبح لاعب تنس عالمياً وأن أندريه أجاسي كان متاحاً لك كمعلم ومدرب شخصي، فهل ستقضي وقتك معه في استكشاف ما يجول برأسه أثناء المباريات؟ أم أنك ستبحث عن طريقة تحاكي بها ضرباته لكرة التنس وحركاته وأرجحته للمضرب؟

في رياضة المصارعة اليابانية التي أستمتع بها، كان لدى معلمي القاعدة التالية:

> لا تفكر فيما تعلمته هنا اليوم. ولا تذهب للبيت وتعيد التفكير فيما تعلمته. ولا تكتب ملاحظات. ولا تنظر في كتاب. فقط قم بممارسة الحركات التي أعلمها لك، وعاجلاً أو آجلاً، سوف يعرفها جسمك، حتى وإن كان عقلك شارداً في مكان آخر.

هذا هو الهدف النهائي من التعلم، أليس كذلك؟ أن تكتسب المعرفة بعمق شديد حتى تصبح غير شعورية... وتلقائية؟

في كتابه Zen in the Art of Archery، إيوجن هريجل يصف ذلك قائلاً:

> لا يصبح رامي السهام واعياً بنفسه عندما يصيب مركز الهدف الذي أمامه. وحالة اللاوعي هذه يتم الوصول إليها فقط عندما يتقن المهارة الفنية التي يمارسها وتصبح جزءاً من ذاته.

الممارسة تؤدي إلى الإتقان

الفكرة هي أنك إذا كنت تريد أن تجيد فن تحقيق الثراء حتى تصبح مستقلاً من الناحية المالية وتكسب ثروة بطريقة تلقائية، في أي زمان ومكان تريد، فأنت في حاجة لأن تتعلم فن بناء الثروة

بالطريقة التي يتعلم بها أي أستاذ فنه: عن طريق محاكاة الإجراءات العملية التي يقوم بها الناجحون في تحقيق الثراء.

وهذا يؤدي إلى تناقض مهم: إذا كنت تريد أن تجيد مهارة بأقصى سرعة ممكنة، فتمرن عليها ببطء.

هاورد روبرتس، عازف الجيتار الأسطوري، أوضح هذه الفكرة منذ سنوات في ندوة قمت بحضورها. ففي رده على سؤال طرحه علي صديق لي، قال روبرتس: إنه يؤمن بأن سر براعته يكمن في أنه لم يمارس خطأ قط.

لقد قال: "بالنسبة لي، التدريب على الجيتار مثل الخروج إلى المرحاض الخارجي. فأنا دائماً أسير في نفس المسار حتى إذا اضطررت إلى السير في نفس المسار ليلاً، أعرف أين أضع قدمي".

روبرتس كان مؤمناً بالتدريب على كل نوتة موسيقية بطريقة مثالية وتامة، حتى وإن كان هذا يعني العزف ببطء شديد في البداية. وقد علمت أن الكثير من الدراسات عززت نظريته هذه. فالعملية البيولوجية الخاصة بتحديد مسار الذاكرة العصبي يشبه إلى حد كبير الخروج إلى المرحاض الخارجي. وكل تكرار مثالي يرسم مساراً جيداً يمكن أن تسير عليه لاحقاً. وكل تكرار غير صحيح يمثل مساراً موازياً لكنه في ذات الوقت خاطئ، ومن ثم يمكن أن تنزلق عليه إذا لم تكن واعياً ومنتبهاً.

وكلما زادت تحركاتك الصحيحة، زاد مسار الذاكرة عمقاً. والمهم أن تجعل المسارات الصحيحة عميقة بقدر الإمكان وأن تجعل المسارات الخاطئة قليلة العمق أو غير موجودة من الأساس.

وكلما زادت سرعة أدائك لمهمة ما، زادت احتمالات وقوعك في الخطأ، ما لم تكن تقطع مساراً واحداً في سبيل تحقيقها: المسار المثالي. بالمثل، عندما تؤدي مهمة تحت ضغط، يكون من السهل أن تؤديها بغير إتقان، ما لم تفسدها تماماً.

لقد قال روبرتس: إن السبب وراء اندفاع الكثيرين من دارسي العزف على الجيتار في التدريب هو أنهم يركزون على الانتهاء من مقطوعة موسيقية معينة بدلاً من التركيز على أدائها بشكل جيد. فهم يعتقدون أنهم كلما أنجزوا بشكل أسرع، تحسن أداؤهم. لكن الحقيقة مختلفة تماماً عن هذا.

لقد اعتدت أن أرتكب نفس الخطأ في ممارسة المصارعة اليابانية. ففي أي وقت كنت أتعلم فيه حركة جديدة، كنت أحاول أن أؤديها بسرعة. وكانت لدي فكرة خاطئة مفادها أن السرعة دليل على الكفاءة والتمكن. وبدلاً من ممارسة كل جزء من الحركة ببطء وبدقة، كنت أندفع نحو الانتهاء من الحركة بأكملها. وكنت أتمكن من أدائها، لكن بغير إتقان.

فهم مستويات التعلم الأربعة

هناك على الأرجح اثنا عشر مستوى من مستويات التعلم. لكن هذه المستويات الأربعة يمكن أن تساعدك على اكتشاف مشكلات في الطريقة التي تتعلم بها (أو تعلم بها) الأشياء الآن.

١. **نقل المعلومة**. المعلمون ينقلون المعلومة بشرحها. وهذه الطريقة غالباً ما تحقق الإشباع الكامل للمعلمين والمتعة والتسلية للطلاب، لكن تأثيرها يكون ضئيلاً ويمكن أن تنسى المعلومة بسهولة في معظم الأحيان.

٢. **إظهار المعلومة**. هنا يقوم المعلمون بأكثر من التحدث بأسلوب مجرد. فهم يظهرون معرفتهم، وأحياناً يعرضون صوراً أو رسوماً بيانية لما يقصدونه. وهذه الوسائل المرئية تساعد في تعزيز ما يقولونه وتزيل أي حالة من حالات الارتباك أو سوء الفهم التي يمكن أن تنشأ بسهولة عند استخدام الكلمات فقط. فنقل المعلومة وعرضها يزيدان من احتمالات تذكرها.

٣. **إشراك الطلاب**. عندما يقوم المعلمون بإشراك الطلاب في عملية التعلم عن طريق جعلهم يمارسون المهارة ممارسة فعلية، فإن التعلم يتعمق لأنهم يشاركون في العملية بجميع حواسهم. فالطلاب الذين تعلموا مهارة عن طريق ممارستها لا يتذكرون عناصرها ومبادئها فحسب، ولكن أيضاً يفهمون طبيعتها.

٤. **السماح للطلاب بالتدريس**. أعلى مستوى للتدريس هو الإشراف على الطلاب وهم يعلمون غيرهم. فنحن نكتشف جوانب القصور في معرفتنا -الثغرات التي نحتاج إلى سدها- فقط عندما نعلم مهارة معينة.

فكر في عملية التعلم (أو التدريس) التي تقوم بها حالياً. أي طريقة من هذه الطرق تستخدمها؟ التزم بوضع برنامج يتضمن جميع المستويات الأربعة: نقل المعلومة، وإظهار المعلومة، وإشراك الطلاب، ثم إتاحة الفرصة لهم كي يعلموا غيرهم.

فكر في تعلمك حالياً. ما الطريقة التي يستخدمها معلموك؟ تعهد بأن تجعلهم يعرضون ويبينون لك المعلومة.

تي. جي.، زميلي في تعلم المصارعة اليابانية، والذي بدأ في ذات الوقت الذي بدأت فيه لكنه أصبح أفضل مني بشكل سريع جداً، كان يخبرني دائماً بأن أتمهل وأتريث أكثر. والآن أصبحت أفهم السبب. فمعظم الأشياء الجديدة بالتعلم تكون معقدة. وهذا هو سبب أننا نتعلمها في

صورة أجزاء. فسواء كان الأمر يتمثل في تعلم العزف على الجيتار أو تحقيق الثراء أو إجادة لعبة التنس، فإن الأداء الكلي يكون عبارة عن مجموعة من مهارات عديدة أبسط.

كي تجعل أداءك مثالياً، أنت في حاجة لأن تجيد كل مهارة من هذه المهارات الأبسط على نحو تام. هذا هو أساس معظم أنظمة التعلم الفعالة.

والقاعدة الأساسية تتمثل في أن تتريث إلى أن تتمكن من ممارسة هذه المهارة بطريقة مثالية. استمر في ممارستها بطريقة مثالية وسوف تجد أن سرعتك تزداد تدريجياً دون أي جهد من جانبك. وفي نهاية الأمر سوف تفعلها بسرعة وبشكل مثالي.

سوف تجد أنك قادر على تطبيق هذه القاعدة تقريباً على كل مهارة وتحقق نفس النتائج الطيبة. وأنت تسعى لتدريب نفسك على أن تصبح ممن يحققون الثراء، ينبغي أن تضع هذا السر في الحسبان. هناك تشابه ما بين أن تصبح أستاذاً في تحقيق الثراء وأن تصبح أستاذاً في عزف الجيتار أو المصارعة اليابانية. فكل منهما يتطلب معرفة وخبرة. وكل منهما يتضمن تعلم مهارات جديدة. وكل مهارة من هذه المهارات يمكن أن تكون معقدة، لكن إذا قمت بتحليلها إلى عناصرها الأساسية -وقمت بممارسة كل عنصر منها بتريث وبطريقة مثالية- فسوف تجيدها.

العادات الثماني لأكثر محققي الثراء نجاحاً

في بداية حياتي المهنية، الوقت الذي كنت أقضيه في التفكير في المال كان عملياً، حيث كان منصباً على الكيفية التي أحصل عليه من خلالها.

لكن بعد ذلك بدأت في التفكير في الثراء بطريقة تحليلية أكثر: ما معنى الثراء، وكيف يتم تحقيقه، وكيف يمكن أن يزول. ومن ثم تأملت ما فعلته من قبل (الأشياء الجيدة والسيئة) والدروس التي تعلمتها من الآخرين. وهذا هو ما أصبحت أؤمن به الآن: ليس هناك طريقة واحدة يمكن أن يصبح بها المرء غنياً، لكن هناك العديد من العادات التي يكتسبها بعض الناس وتمنحهم قدرة هائلة على كسب المال وتحقيق الثراء.

فيمكنني أن أقول إن هؤلاء الناس تجمعهم الخصائص والسمات التالية:

١. يعملون بجد.
٢. يجيدون ما يفعلونه.
٣. لديهم مصادر عديدة للدخل.
٤. يعيشون في بيوت متواضعة الثمن نسبياً.
٥. معتدلون في إنفاقهم.
٦. متميزون في ادخارهم.

٧. يدفعون لأنفسهم أولاً.
٨. يحصون مالهم.

وليس هذا هو كل شيء سوف تكون في حاجة لتعلمه عن تحقيق الثراء. فسوف نناقش أسراراً أخرى مهمة في فصول تالية. لكن الآن نحن نتحدث عن تنمية عادات الأثرياء لديك. إليك مقترحاتي الثمانية.

١. الأثرياء يعملون بجد

أصحاب الملايين يعملون ٥٩ ساعة أسبوعياً في المتوسط، وكثير من هذه الساعات تنطوي على صعوبات وتحديات.

لكنك لا تريد أن تسمع هذا الآن. وأنا لا أريد منك أن تفكر فيه.

فكر في هذا الأمر بدلاً من ذلك: إذا اتبعت نصيحتي الواردة في هذا الكتاب والمتعلقة بتغيير الطريقة التي تعمل بها والوظيفة التي تؤديها والطريقة التي تنظر بها لعملك؛ فإن هذه الساعات التسع والخمسين سوف تمر بسرعة.

وهناك المزيد من الأخبار السارة. كثير من ساعات العمل هذه ستمضي عليك دون أن تشعر بأنها ساعات عمل.

وبعد أن تحقق أول مليون أو مليونين، يمكنك أن تقلل من نشاطك وعملك... هذا إن أردت. لكن قد لا ترغب في ذلك!

٢. الأثرياء يجيدون ما يفعلونه

بعض الناس يحالفهم الحظ وتهبط عليهم ثروة من السماء. لكن محققي الثراء المتميزين –أقصد الناس الذين يستطيعون تحقيق الثروة بسهولة وبشكل متواصل– لا يعتمدون على الحظ. فهم يجيدون ما يفعلونه.

فإجادتهم لما يفعلونه تمنحهم الثقة والاتزان. ففي مناقشة شئون العمل أو الأمور المالية، يتسمون برباطة الجأش وبالتركيز في ذات الوقت. هم لا يؤمنون بالدجل ويتحركون بسرعة عندما تلوح لهم فرصة.

من السهل جداً أن تتعرف على محققي الثراء المتميزين. فهناك شيء واضح وملموس في الطريقة التي يبدون عليها والكيفية التي يتحدثون بها. فهذه الطريقة تتسم بالهدوء أكثر من

التوتر، وبالمرونة أكثر من الجمود. ومحققو الثراء يتمتعون بالثقة في معرفة أنهم يعرفون. فهم حققوا ما أرادوا وقادرون على تحقيقه مرة أخرى.

والأمر كله يعود إلى إجادة مهارة مقدرة مالياً. سوف أوضح ما يعنيه هذا والطريقة التي ينبغي أن ينسجم بها مع أهدافك الخاصة بتحقيق الثراء في الفصل التالي.

٣. الأثرياء لديهم مصادر متعددة للدخل

من يحققون الثراء يكسبون معظم مالهم من خلال ممارسة مهارة معينة في إطار مجال معين. لا تنخدع بكلام المعلمين الماليين إن قالوا لك غير ذلك. لكن محققي الثراء يصبح لديهم في نهاية الأمر مصادر عديدة للدخل. وسوف أقنعك بأن تفعل نفس الشيء.

حتى تبدأ في تحقيق الثراء المالي، يتعين عليك أن تزيد من دخلك بشكل هائل. وتحقيق هذا، كما سأوضح في الجزء الأول من الفصل التالي، يتطلب منك إجادة شيء واحد على نحو رائع.

في الجزء الثاني من الخطوة الرابعة، سوف نتحدث عن طرق عديدة يمكن أن تكون بمثابة إضافات لدخلك الأساسي. سوف أوضح لك الكيفية التي تبدأ بها بداية بسيطة وتنمي من خلالها مصادر إضافية للنقد الذي يضاف إلى حسابك البنكي كل شهر وتدخر منه للمستقبل.

كثير من محققي الدخل المتميزين الذين أعرفهم لديهم مصادر دخل متعددة. وبعض هذه المصادر متواضعة وبعضها مذهل. وهذا هو الشيء الرائع في تحقيق التدفق النقدي. فبالرغم من أنك لا تعرف أبداً ما الذي سوف يحدث بالنسبة لكل مصدر من مصادر الدخل، إلا أنه عندما تبدأ عدداً كافياً منها، فإن أحد هذه المصادر سوف يحقق لك إيرادات مذهلة.

٤. الأثرياء يعيشون في بيوت متواضعة نسبياً

ما مقدار المال الذي تتخيل أن الأمريكي الذي لديه ٦,٨ مليون دولار يدفعه في العادة ثمناً لمنزل يسكنه؟

لقد طرحت هذا السؤال على فريق العمل الخاص برسالتي الإخبارية Early to Rise. وكانت تخميناتهم تتراوح بين ٢ مليون دولار و ٣ ملايين دولار. ولأنني أكبر سناً وأكثر حكمة، فإن تخميني كان أقرب إلى الحقيقة. فقد تخيلت أن الرقم يقترب من المليون دولار.

لكننا قمنا بعد ذلك بمراجعة سجلات مصلحة الضرائب. والإجابة كانت مذهلة: ٥٤٥٠٠٠ دولار. فهذا لا يمثل قدراً كبيراً من المال بالنسبة لشخص صافي ممتلكاته ٧ ملايين دولار. إذن فما تفسير ذلك؟

انظر الجدول ٣-١. لماذا يمكن أن يعيش رجل صافي قيمته ١,٤ مليون دولار في منزل ثمنه ٢٢٠٠٠٠ دولار؟ هل هو يعرف شيئاً ما ينبغي أن تكتشفه؟

وبالفعل هو يعرف شيئين:

١. *تكلفة منزلك تحدد تكلفة أسلوب حياتك*. فكر في هذا: الضرائب العقارية على منزل ثمنه ٥٠٠٠٠٠ دولار تزيد على المنزل الذي ثمنه ٢٥٠٠٠٠ دولار بحوالي ٤٠٠٠–٥٠٠٠ دولار كل عام. ونفقات المنافع تكون أيضاً أكبر بشكل ملحوظ. فإذا كنت تعيش في منزل أغلى ثمناً، فسوف تدفع قدراً أكبر بكثير من أجل تكاليف الصيانة. وتكاليف الصيانة العالية ليست فقط بسبب أن المنزل كبير. فعندما يرى عدد من الذين تستعين بهم في أعمال الصيانة أنك تعيش في منزل جميل في حي راقٍ، فسوف تزداد أتعابهم بشكل هائل. يمكنك أن تطلق عليها ضريبة الثراء. فهم يقولون في أنفسهم: "هو يستطيع أن يتحمل الأتعاب التي أحتاج إليها، فلماذا لا أطلبها منه؟".

لكن الضرائب والمنافع والصيانة تشكل فقط الجزء الظاهر من جبل الجليد الذي يمثل زيادة النفقات. فالتكلفة الكبرى لامتلاك منزل غالي الثمن مخبوءة تحت السطح. والسبب الأول وراء التكاليف العالية (التي تكون أعلى بكثير مما قد تظن) للمنازل غالية الثمن هو أنها ترتبط بأسلوب حياة أفخم وأكثر تكلفة بالطبع. وأقصد بأسلوب الحياة كل شيء تدفع من أجله أكثر لأنك أصبحت تعيش الآن في حي أرقى وأجمل؛ في الأثاث والسيارات والديكورات والتعليم والمطاعم والإجازات، وغير ذلك كثير.

جدول ٣-١

صافي القيمة (بالملايين)	متوسط صافي القيمة (دولار)	متوسط قيمة المنزل (دولار)
١ إلى أقل من ٢,٥	١٤٧٠٥٥٣	٢٢٠٧٩٦
٢,٥ إلى أقل من ٥	٣٣٩٢٤١٦	٣٥٤٠٤٣
٥ إلى أقل من ١٠	٦٨٠٩٤٠٩	٥٤٥٤٩٩
١٠ إلى أقل من ٢٠	١٤٠٤٥٥٠١	٧٧٩٤٤٤
٢٠ فأكثر	٥٨٢٢٩٠٢٤	١٠٧٣٩٨٠

وليس الأمر راجعاً لكونك تحاول على مستوى الشعور مسايرة جيرانك. وإنما ببساطة لأنك لا تستطيع أن تجد تلك الأشياء الرخيصة (أو الأماكن أو رجال الخدمات).

٢. *قرارات الإنفاق الخاصة بالمنزل ليست -أو لابد ألا تكون- متصلة أساساً بعائد استثمار.* فعند شراء وإصلاح وتزويد منزلك بالأثاث، سوف تنفق قدراً لا بأس به من المال على الأشياء التي سوف يكون لها قيمة معنوية كبيرة ولكن لا يكون لها قيمة مالية محسوسة. فإذا أردت أن تركب مجموعة نوافذ جديدة في حجرة المعيشة، أو تعيد طلاء حجرة النوم، أو تشتري مكتبة، فلست مضطراً لأن تقوم بتحليل مالي أولاً.

وعلى النقيض من ذلك، فإن الاستثمارات التي تقوم بها من أجل تحقيق مكاسب مالية يمكن وينبغي أن يتم اتخاذ قرار بشأنها على أساس تفكير منطقي عقلاني.

لقد اشتريت منزلي الأول منذ ٢٠ عاماً بمبلغ ١٧٥٠٠٠ دولار. ودفعت حوالي ١٥٠٠٠ دولار، وهذا كان يمثل المجموع الكلي لصافي قيمتي على أن أدفع الباقي لاحقاً. وبعد ١٠ سنوات، أصبحت أعيش في منزل ثمنه ٨٠٠٠٠٠ دولار، وهذا كان يمثل حوالي ٢٥٪ من صافي قيمتي. واليوم، أعيش في منزل أغلى ثمناً، لكنه يمثل حوالي ١٠٪ فقط من ثروتي. وهذا شيء طيب.

ماذا عن المكاسب الضريبية لبسط نفسك مالياً عند شراء منزل؟

من الصحيح أن المنزل الأغلى ثمناً الذي له أقساط رهن عقاري أكبر سوف تكون الأقساط الضريبية عليه أقل بكثير. لكن الأفضل أن تنفق مالاً أقل من البداية. تذكر أنه حتى توفر مالاً من خلال الخصومات الضريبية، يتعين عليك أن تنفق أكثر مما توفر. فإذا كانت نسبة الخصم الضريبي الذي تتمتع به هي ٢٨٪ مثلاً، فكل دولار تنفقه على فائدة الرهن العقاري يكون قابلاً للخصم، وهذا سوف يوفر لك ٢٨ سنتاً كخصم ضريبي. لكن سوف تكون قد أنفقت دولاراً للحصول على هذا التوفير الذي مقداره ٢٨ سنتاً وسوف تكون قد خسرت بذلك ٦٢ سنتاً. من الأفضل أن تأخذ الـ ٦٢ سنتاً وتستثمرها في مكان آخر. وسرعان ما ستصبح قيمتها ٥ دولارات.

الخلاصة هي: اشتر منزلاً يلبي جميع احتياجاتك بشكل مريح، واستثمر الوقت والاهتمام كي تجعله جميلاً. وبعد ذلك خذ المال الذي لم تنفقه على منزل أغلى ثمناً واستثمره في شيء ما سوف يحقق لك مكاسب مادية (سوف أعطيك مقترحاتي في الفصل التالي). سوف تصبح أكثر ثراءً بصورة أسرع.

ما حجم المنزل الذي تريده؟

نشأت في أسرة مكونة من ١٠ أفراد في منزل صغير الحجم به أربع غرف نوم. كنت أشعر بالحرج من النوم مع شقيقين أو ثلاثة من أشقائي، وكنت أشعر بالإعجاب والدهشة من منزل صديقي تومي هارينجتون الذي لم يكن فقط يحتوي على حجرة نوم خاصة به وحده، ولكن يحتوي أيضاً على بيت سلم وحجرة إضافية للبلياردو.

وبينما كنت أرتقي سلم النجاح، كنت أقايض منزلاً بعد آخر بمنزل أكبر؛ أملاً في كل مرة أن تزداد سعادتي تبعاً لذلك، ومتطلعاً بشكل دائم إلى اليوم الذي يصبح لدي منزل به طابقان وحجرة للبلياردو.

صحيح أنني عشت بعد ذلك في كثير من المنازل التي أحلم بها... لكنني لم أعد أعيش في منزل مثلها الآن. فالمنزل الذي وجدت السعادة فيه أخيراً منزل متواضع بمقاييسي القديمة. فمنزلنا الحالي به أربع غرف ذات حجم عادي وأسقف بارتفاع تسع أقدام ولا يوجد به مساحة لطاولة البلياردو (بالرغم من أن لدي واحدة في مكتبي).

عندما أتأمل المنازل العديدة التي عشت فيها خلال حياتي، أجد أنه ليس هناك علاقة بين حجم المنزل -أو تكلفته- واستمتاعي به. في الواقع، المنزل الذي يأتي في المرتبة الثانية بعد منزلي الحالي من حيث الأفضلية كان كوخاً من الطين مساحته ٩٠٠ متر مربع في وسط أفريقيا. والجراج الذي أنشئه حالياً أكبر (وأغلى ثمناً ١٠ مرات) من منزل الأحلام البسيط هذا.

عندما تكون في مرحلة البدء، فإن منزلك قد يمثل معظم أو كل ثروتك. لكن عندما تبدأ في الادخار والاستثمار، فسوف ترغب في تقليل هذه النسبة تدريجياً من معظم ثروتك إلى نصفها إلى ربعها وفي النهاية (إذا أصبحت غنياً بالفعل؛ وأتمنى لك هذا) سوف تصل هذه النسبة إلى ٥٪ أو ١٠٪ منها.

لماذا؟ لأن منزلك لا يفترض له أن يكون استثماراً؛ بل هو مكان مقدس بالنسبة لك.

٥. الأثرياء معتدلون في الإنفاق

كارلوس وهو أحد المدربين الذين أتعلم المصارعة اليابانية على أيديهم يعيش الحلم الأمريكي. فقد أتى إلى الولايات المتحدة كي ينافس في رياضات الدفاع عن النفس ويحقق ثراءً كبطل في الملاكمة. وبينما كان يبني سجله الرائع في عالم الرياضة، كان يعيش على دعم النادي له والأتعاب التي يتقاضاها مقابل إعطاء دروس. وخلال السنوات الثلاث الأولى من الوقت الذي قضاه في أمريكا، تمكن من إعالة نفسه وزوجته بمبلغ أقل من ١٥٠٠٠ دولار في العام. مؤخراً استطاع أن يحصل

على اللقب ثلاث مرات، وهو يمارس الملاكمة الآن في المستويات العليا باليابان. والأجر الذي يتقاضاه في اليوم ارتفع من ٥٠٠ دولار إلى ٢٥٠٠٠ دولار.

لقد أخبرني قائلاً: "إن المشكلة المتعلقة بالمال في أمريكا تتمثل في أنه في كل مرة تكسب فيها دولاراً إضافياً تنفق اثنين".

معه حق. فأول أريكة اشتريتها كلفتني ٤٠٠ دولار. وأتذكر أنني قلت في نفسي: "لن يكون هناك أفضل من هذا". وبالفعل لم يكن هناك أفضل من هذا. فالأرائك التي أشتريها اليوم لا تمنحني راحة أو سعادة أكثر. ومع ذلك هي تكلف أكثر بكثير.

ماذا حدث؟ هل وقعت في دوامة تضخم؟ الحقيقة أن نجاحي الشخصي كان السبب وراء ذلك. فعندما بدأت أكسب المزيد، أصبحت أسمح لنفسي بإنفاق المزيد على أشياء مثل الأرائك. فلو كنت حصلت على عوائد أو مكاسب من وراء نجاحي، لكان الوضع أفضل. لكنني لم أفعل ذلك.

محققو الثراء المتميزون يفهمون سراً استغرقت سنوات في تعلمه: ينبغي أن تقلل من نفقاتك بينما يزيد دخلك.

سوف نتحدث أكثر عن هذا لاحقاً. لكن دعنا الآن نتحدث عن مايك تايسون.

القصة المحزنة لمايك تايسون: الحماقة في الإنفاق

أثناء حياته المهنية التي مدتها ٢٠ عاماً، تجاوز دخل مايك تايسون ٤٠٠ مليون دولار. ومع ذلك في عام ٢٠٠٤، وقبل عامه التاسع والثلاثين، كان هذا الرجل المحقق للثراء عليه ديون تقدر بـ ٣٨ مليون دولار. لقد كان لديه بعض الأصول -أسهم في بعض المنازل وبعض السيارات وبعض المجوهرات- لكن المطلعين على حقيقة الأمر يقولون إن القيمة الإجمالية لهذه الأشياء أقل من ٣ ملايين دولار. ولنقل رأفة بحال مايك إن هذه القيمة الإجمالية ضعف هذا المبلغ. هذا سيجعل ديونه ٣٢ مليون دولار.

فكر في هذا المبلغ: ٣٢ مليون دولار!

هذا يمكن أن يجعله أفقر رجل في العالم. فبقيمة سلبية بهذا الحجم الضخم، يعد تايسون أفقر ١٦٠٠٠٠ مرة من المواطن السيراليوني ذي الدخل السنوي العادي الذي يبلغ في المتوسط ٢٠٠ دولار (باعتبار سيراليون أفقر دولة في العالم).

سألني زميل لي: "كيف يمكن أن يكون رجل لديه ممتلكات تقدر بـ ٤ ملايين دولار في ولاية نيوجرسي فقيراً؟".

وقالت أختي: "هو لازال قادراً على كسب الملايين في كل مرة يلاكم فيها. فأي شخص يستطيع أن يكسب الملايين لا يكون فقيراً".

لكن بكل مقاييس المحاسبة المعروفة، هو فقير؛ وفقير للغاية.

لكنه لا يعتقد ذلك. وهذا في المقام الأول سبب من بين أسباب أنه أصبح فقيراً جداً. فبقدر ما كان يأتيه المال بسرعة، كان يختفي بسرعة. فقصص تبذيره وإسرافه أسطورية فعلاً. فتايسون قام بتعيين عدد ٢٠٠ فرد بمن فيهم حراس شخصيون وسائقون وطهاة وعمال حدائق.

لقد أنفق:

- حوالي ٤,٥ مليون دولار على السيارات والدراجات البخارية
- ٣,٤ ملايين دولار على الملابس والمجوهرات
- ٧,٨ ملايين دولار على النفقات الشخصية
- ١٤٠٠٠٠ دولار على نمرين بنغاليين و ١٢٥٠٠٠ دولار في السنة على مدربهما
- ٢ مليون دولار على حوض استحمام (بانيو) لزوجته الأولى، روبين جيفنز
- ٤١٠٠٠٠ دولار على حفلة عيد ميلاد
- ٢٣٠٠٠٠ دولار على الهواتف المحمولة خلال ثلاث سنوات من عام ١٩٩٥ إلى ١٩٩٧

ليس هدفي من هذا هو أن أشير بأصابع الاتهام إلى تايسون، لكن هدفي أن أنبهك بألا يغريك الإنفاق أكثر عندما تكسب أكثر. وباعتبار أنني شخص نشأ على شرب اللبن البودرة وارتداء ملابس مستعملة، فإنني أفهم قوة هذا الإغراء.

تجربتي الأولى في الموضة

عندما كنت أبلغ من العمر ١٤ عاماً، حصلت على أول وظيفة لي وهي العمل في محطة بنزين في الإجازة الأسبوعية. فقد كنت أعمل لمدة ١٢ ساعة في كل يوم سبت وأحصل على ١٧٥ دولاراً في الساعة؛ أي بأجر أسبوعي يقدر بـ ٢٨ دولاراً (باحتساب البقشيش) في الأسبوع. إنني أتذكر بوضوح أول شيء اشتريته بهذا المال: حذاء جديد غالي الثمن، وكانت التكلفة ٤٢ دولاراً؛ أي ما يعادل أجر أسبوعين. وكنت أقول في نفسي: إن الحذاء الجديد يستحق كل سنت، لأنه يمنحني شيئاً كنت أتوق دائماً إليه: الشعور بأنني غني.

وارتديت الحذاء وذهبت إلى حفلة عيد ميلاد في الإجازة الأسبوعية. كنت متيماً بالفتاة صاحبة عيد الميلاد وارتديت أحسن ما أملك من أجل التأثير فيها. والحذاء الجديد كان جزءاً كبيراً من مظهري. لكن لم أكد أخطو خطوة واحدة في قاعة الحفلة حتى أشار أحد الحاضرين إلى حذائي وبدأ يضحك. وانتقلت عدوى الضحك إلى بقية الحضور. كان واضحاً أن شيئاً ما حدث في عالم الموضة لم أكن على علم به. لقد أخفيت الحذاء في خزانة الأحذية بغرفتي ولم أخرجه بعد ذلك أبداً.

لماذا يبدو الإنفاق جذاباً هكذا

لماذا نقبل على الإنفاق؟ ولماذا نشعر بالرغبة في إنفاق المزيد عندما نكسب المزيد؟

هذا هو السبب الذي أراه. عندما تكون فقيراً، تكون محاطاً بأشياء، تعتقد أنك ترغب في امتلاكها لكن لا تستطيع أن تتحمل نفقة شرائها. وبعد فترة من الوقت، فإنك تساوي بين الشعور برغبة غير مشبعة والفقر. وعندما تصبح الرغبة مساوية للشعور بالفقر، يصبح الامتلاك في نظرك بمثابة الشيء الذي يشعرك بالغنى.

هذا هو منطق القلب على الأقل.

إذا كانت تلك هي الطريقة التي تشعر بها الآن –بمعنى أن فكرتك الخاصة بتحقيق الثراء مليئة بأحلام امتلاك المنازل الفخمة والقوارب الرائعة والساعات غالية الثمن– فسوف تجد صعوبة في ادخار المال. وادخار المال هو عادة أخرى من العادات التي تجمع بين الأشخاص الذين يعرفون الكيفية التي يحققون بها الثراء.

٦. الأثرياء متميزون في الادخار

الأغنياء يدخرون أكثر من الأشخاص العاديين. هذه هي الحقيقة وإن كانت نسبية. وأنا لا أقصد أنهم يدخرون أكثر لأن لديهم مالاً أكثر يدخرونه. بل أقصد إنهم يدخرون أكثر بشكل عام، لأنهم موجهون عقلياً نحو الادخار.

وفقاً لتوماس ستانلي مؤلف كتاب The Millionaire Next Door، فإن المليونير العادي أكثر اقتصاداً في الإنفاق مما يمكن أن تعتقده أنت أو أنا (بالمناسبة، ستانلي يحصل على معظم بياناته من مصلحة الضرائب وغيرها من المصادر الحكومية). فمثلاً المليونير العادي

- يقود سيارة أقدم
- يشتري هدايا أقل تكلفة
- يأكل في البيت وقلما يتناول طعامه خارجه
- يأخذ إجازة كل عامين
- يرتدي الملابس إلى أن تبلى ويصلح نعله عندما يصيبه تلف

كي تنمي لديك توجهاً عقلياً نحو الادخار –ذلك التوجه العقلي الذي يمتلكه محققو الثراء– ينبغي أن تغير الطريقة التي تنظر بها للإنفاق. ينبغي أن تعلم نفسك أن تبصر الحقيقة. وهذه الحقيقة هي: في كل مرة تشتري فيها أصلاً مستهلكاً، تصبح أكثر فقراً.

ذكر نفسك مراراً وتكراراً بأن معظم السلع التي تشتريها (١) تصبح غير صالحة للاستعمال بعد شهور قليلة و(٢) لا تمثل لك قيمة كبيرة على أية حال. وتذكر أن أفضل الأشياء في الحياة -النزهات التي تقوم بها مع أسرتك والوقت الذي تقضيه مع أصدقائك- مجانية أو شبه مجانية.

هناك طرق عديدة تدخر من خلالها مالاً. يمكنك أن تقلل من إنفاقك على أي شيء دون أن تتخلى عن المتعة التي تحصل عليها من الشراء أو الميزات التي تحصل عليها من مشترياتك.

فبدلاً من شراء ملابس جديدة سوف تصبح غير مناسبة لخطوط الموضة في خلال عام، اشترِ ملابس مستعملة تبدو رائعة وتميزك.

وبدلاً من توقيع عقد إيجار سيارة غالية الثمن لا تستطيع أن تتحمل نفقتها، ابحث عن سيارة قديمة وفي ذات الوقت جيدة.

وبدلاً من الخروج لتناول الغداء كل يوم، تناول علبة تونا في مكتبك. (هذا أحد الأشياء التي كنت أفعلها. فعن طريق تناول علبة تونا كل يوم بدلاً من الخروج إلى الغداء مع زملائي في العمل، ادخرت ٢٥٠٠ دولار تقريباً خلال عام واحد. إضافة إلى ذلك، ارتقيت من قسم التحرير إلى قسم النشر عن طريق استغلال ساعة الغداء الإضافية هذه في تحسين العمل).

لا تقلق؛ لن أحاول أن أحولك إلى شخص بخيل. فالهدف من التقليل من الإنفاق هو امتلاك المزيد. إنني أستمتع بالمتع التي يحققها الثراء لكن -كما سأوضح لك لاحقاً- لا أؤمن بأنه يتعين عليك أن تنفق الكثير جداً من أجل الحصول عليها.

سوف تنعم بالمزايا والمتع التي يحققها الثراء. وسوف تنفق أقل، وسوف يقل المال الذي تضيعه، وسوف توفر أكثر، وسوف يكون لديك قدر كبير متبقٍ من المال من أجل الاستمتاع بالحياة.

٧. الأثرياء يدفعون لأنفسهم أولاً

كثير من المستشارين الماليين يوصون بالالتزام بميزانية معينة. فهم يرون أنه عن طريق تصنيف النفقات وتقليل الإنفاق، يمكنك أن توفر قدراً كافياً من المال كل شهر وتحقق الثراء.

المشكلة هي أن الميزانية لا تجدي أبداً.

فوضع الميزانية مثل الالتزام بنظام غذائي: فالنظام الغذائي يكون منطقياً بشكل هائل، لكن لا يكون فعالاً في معظم الأحيان. لقد جربت وضع ميزانية لنفسي مرات عديدة. وارتكبت أيضاً

خطأ تشجيع الآخرين على وضع ميزانية لأنفسهم. ولا أستطيع أن أتذكر حالة واحدة نجحت فيها الميزانية.

المشكلة تتمثل في أنه عندما تضع ميزانية، تدفع للآخرين أولاً. وكما يقول ديفيد باتش المؤلف الشهير:

> أنت تدفع لإيجار البيت ولشركة الائتمان وشركة الهاتف والحكومة وغيرهم. والسبب وراء اعتقادك أن هناك حاجة إلى ميزانية هو أنك تريد أن تحدد مقدار المال الذي يجب أن تدفعه للآخرين حتى إذا انتهى الشهر سوف يكون لديك شيء "متبقٍ" تدفعه لنفسك.

وبحلول نهاية الشهر، لا يكون لديك شيء متبقٍ تضعه في البنك. وتعد نفسك أنك ستكون أفضل في المرة القادمة، لكن لا يتحقق ذلك أبداً. فهناك دائماً فواتير غير متوقعة يتعين دفعها وأوكازيونات ينبغي أن تستغلها ومصروفات تهدر دون أن تدري.

وضع ميزانية أمر لا يجدي. لكن هناك شيء يجدي: وضع نسبة من دخلك تقررها بشكل مسبق في حساب ادخار كل شهر قبل أن تسدد أياً من فواتيرك.

اعتبر نفسك بمثابة شركة شخصية والمال الذي تدخره بمثابة دخل شخصي. وكل الأموال الأخرى التي تنفقها على أقساط المنزل والسيارة وما إلى ذلك بمثابة نفقات لشركتك الشخصية. فقط الجزء الذي يذهب إلى حساب مدخراتك هو الذي يكون ملكاً لك.

بالطبع ليس كافياً أن تفكر في دخلك بهذه الطريقة البسيطة. ينبغي أن تقوم فعلياً بشيء يحدث تغييراً. فمثلاً قد تطلب استقطاع النسبة التي قررتها من راتبك بشكل تلقائي لإضافتها إلى حساب ادخارك، بمجرد إيداع شيك راتبك في حساب شيكاتك البنكي.

الدفع لنفسك أولاً بهذا المعنى (الادخار قبل سداد الفواتير) يعني فعلياً، كما يشير باتش، أن تدفع لنفسك ثانياً. فهو يذكرنا بأن الضرائب المحتجزة التي تستقطعها الحكومة من رواتبنا بشكل مباشر هي طريقتها في الدفع لنفسها أولاً. فقبل أن يتم إيداع شيك راتبك في حساب شيكاتك، تكون الحكومة قد أخذت بالفعل نصيبها.

يمكنك أن تدفع لنفسك أولاً قبل الحكومة عن طريق فتح حساب تقاعد قبل الضرائب. وهناك خطط تقاعد عديدة بينها فروق مميزة يمكنك السؤال عنها للاستفادة منها.

ما الذي تعرفه الحكومة بالفعل عن الدفع لها أولاً

الحكومة تفهم مدى أهمية أن يتم الدفع لها أولاً. وهذا هو سبب ابتكارها الضرائب المحتجزة.

قبل عام ١٩٤٣، كان الأمريكان يحصلون على المال الذي يكسبونه بنسبة ١٠٠٪. فضرائب الدخل المفروضة عليهم كل عام لم يكن يحين وقت سدادها إلا في الربيع التالي. لكن بنمو ميزانية

الحكومة، نمت ضرائب الدخل. ونسبة الـ ١٪ و ٢٪ التي كانت مفروضة في البداية بدأت ترتفع. فسرعان ما أصبحت ٣٪ و ٤٪، ثم ٥٪ و ٦٪.

وسرعان ما اكتشفت الحكومة أن مواطنيها لم يكونوا راغبين في إرسال ضرائبهم كل ربيع. فبعض الناس يكونون قد أنفقوا فعلاً جميع أموالهم النقدية. وآخرون لم يكونوا ببساطة راغبين في التخلي عن جزء من هذه الأموال النقدية.

وهذا الأمر لم يحظ برضا البيروقراطيين الذين كانوا يرغبون في بناء حكومة كبيرة ولم يكن مستحسناً من قبل السياسيين الذين كانوا يريدون أن يدخلوا في حرب عالمية ثانية. لذلك توصلوا إلى طريقة يضمنون بها الحصول على مال الضرائب. فقد أصدروا قانوناً يتطلب من أصحاب الأعمال والشركات أن يستقطعوا الضرائب من رواتب الموظفين ثم يحولوها إلى الحكومة مباشرة.

بعبارة أخرى، هم توصلوا إلى طريقة يُدفع لهم بها أولاً.

افعلها بطريقتك

عن طريق فتح حساب تقاعد قبل خصم الضريبة، تدفع لنفسك حتى قبل أن تأخذ الحكومة نصيبها. وهذا هو سبب أنه في معظم الأحيان يكون المال الذي تضعه في الحساب خاضعاً للخصم الضريبي.

معظم خطط الادخار التقليدية تعمل على أساس سنوي. والتوصية المعتادة هي أن تقوم بتحديد صافي أو إجمالي دخلك المفترض خلال العام ثم تقوم باستثمار ١٠٪ منه في خطة تقاعد مناسبة.

وحيث إن الاشتراكات التي تضعها في خطط التقاعد الخاضعة للخصم الضريبي تتم بشكل سنوي، فإن الناس الذين يتبعون هذه الخطط عادة ما يستثمرون مدخراتهم مرة كل عام. وهذا يمكن أن يكون صعباً إذا كنت تجد صعوبة في الالتزام بميزانيتك. من المنطقي أكثر أن تستبعد جزءاً من مالك من أجل ادخاره في كل مرة تتلقى راتبك. ومعظم حسابات الاستثمار سوف تسمح لك بذلك. وبعض هذه الحسابات يتيح لبنكك أن يحول تلقائياً مدخراتك بمجرد أن يتم إيداعها.

هذا هو ما أفعله وما أوصي به أصدقائي وزملائي. ادفع لنفسك أولاً، والحكومة ثانياً، والآخرين بعد ذلك.

أنا أدفع لنفسي أولاً عن طريق وضع أكبر قدر ممكن من المال في حساب مدخرات خاضع للخصم الضريبي. أنا أفعل ذلك لي ولزوجتي ولأبنائنا. ثم أدفع بعد ذلك للحكومة عن طريق فتح حساب مستقل أودع فيه نسبة من الأجر في كل مرة أتقاضى فيها راتباً؛ المال الذي يفترض أن أدفعه للضرائب. وبعد ذلك أقوم بتسديد الآخرين ودفع فواتيري الشخصية.

كلمات قليلة عن الضرائب

سوف أقضي وقتاً بسيطاً في هذا الكتاب في التحدث عن استراتيجيات توفير الضرائب. والسبب مزدوج:

1. بالرغم من الاعتقاد الذي قادك الآخرون إليه، ليس هناك أي منافذ يهرب من خلالها الأثرياء من الضرائب. ففيما عدا المكاسب المنتظمة المعفاة من الضرائب التي تحصل عليها من امتلاك شركتك الخاصة، أصحاب الدخول العالية يتعين عليهم أن يدفعوا ضرائبهم التي نسبتها ٤٠٪ وإلا يزج بهم إلى السجن.
2. وحتى إن كانت هناك أي وسائل للإعفاء من الضرائب، فإنها لا تستحق الوقت والجهد المطلوبين للاستفادة منها. جميع من أعرفهم ولجئوا إلى الوسائل الخاصة بالإعفاء الضريبي أو أي خطة لتجنب الضرائب شعروا بالندم على ما فعلوا في نهاية الأمر. إذا كنت تريد أن تدفع ضرائب أقل، فسوف يتعين عليك أن تكسب دخلاً أقل. وطالما أن الحكومة تترك لك مالاً يكفي لأن تصبح مستقلاً من الناحية المالية، فليس من المفيد أن تزعج نفسك بالضرائب.

فعلياً أنا أسدد الديون وأدفع فواتيري الشخصية كخطوة رابعة. وقبل ذلك، أقوم بإيداع مال إضافي في حسابات ادخار واستثمار متنوعة. وحيث إنني أدخر أكثر بكثير مما يمكنني وضعه في خطط التقاعد، فأنا قادر على هذه الإيداعات الإضافية.

حقيقة لست في حاجة لكل هذه الحسابات المفتوحة، فبإمكاني أن أقوم بإيداع كل شيء في حساب واحد وأتركه يتراكم، ثم أتخذ قرارات خاصة بالمدخرات ودفع الضرائب في وقت لاحق. لكنني أخشى دائماً من أنه إذا لم أهتم بالأساسيات (المدخرات والضرائب) أولاً، فإن كارثة ما سوف تحدث أو أصاب بالجنون وأنفق المال المخصص لهذه الأساسيات في أشياء تافهة.

هناك شيء يتعلق بعملية تحويل المال إلى حسابات خاصة. فالأمر يجعلني أشعر كما لو أن المال قد ذهب مني ولم أعد أمتلكه. ينبغي أن أشعر بالإحراج وأنا أعترف بأنني لازلت أقوم بهذه الحيلة النفسية مع نفسي، لكنني أقوم بها... وهي تجدي!

ودفاعاً عن هذه العادة الوقائية، يمكنني أن أخبرك بعدد لا حصر له من قصص الأشخاص الذين أعرفهم ذوي الدخل الهائل والذين يأتون إلي شاعرين باليأس في موسم سداد الضرائب طالبين مني قروضاً لأنهم أنفقوا بطريقة أو بأخرى المال الذي كان من المفترض أن يدخروه للضرائب في أشياء لا أعلمها (أنا دائماً أخشى من السؤال عنها). والشيء المدهش أن عدداً من هؤلاء الزملاء كانوا خبراء استثمار معروفين.

في هذه الأيام أنا أدخر حوالي ٣٥-٤٠٪ من دخلي. والأمر لم يكن دائماً على هذا النحو. فعندما بدأت كسب دخل جيد لأول مرة، كنت أدخر أقل من ١٠٪. وعندما بدأت أفهم معنى الثراء وأغير من الكيفية التي أنظر بها للادخار، زادت هذه النسبة.

عندما كنت أدخر ١٠٪، كانت هذه النسبة تبدو كما لو كانت كافية. وكنت بالطبع مخطئاً. ينبغي عليك ألا تقع في نفس الخطأ.

جون البالغ من العمر ٣٠ عاماً، دخل مكتبي منذ عدة أيام وقال لي: "لقد أدركت أنني لن أكون قادراً أبداً على ادخار ما يكفي لأن أصبح ثرياً".

واتفقت معه في الرأي حين قلت له: "لن تصبح ثرياً طالما أنك تقتصر في ادخارك على نسبة ١٠٪ من دخلك الحالي".

لست متأكداً من أين أتت نسبة الـ ١٠٪ هذه. ربما أتت من تقليد يوناني قديم بادخار عشر الدخل السنوي. بالتأكيد هي نسبة يستطيع أن يلتزم بها معظم الناس ذوي الموارد المادية العادية. لكن إذا لم تكن تكسب أكثر من مليون دولار في العام أو إذا لم يكن أمامك ٤٠ سنة مقبلة، فإن نسبة ١٠٪ لن تحقق لك الهدف.

إذا كنت ذكياً، فسوف تضع لنفسك هدفاً أكثر طموحاً يتصل بالادخار. إليك اقتراحي:

هدفك الادخاري الأول:
في كل عام، سأدخر أكثر مما ادخرته في العام السابق له

لا يمكنك أن تجعل هذا هدفاً شهرياً. إذا اتبعت المقترحات الأخرى الخاصة بتحقيق الثراء التي سوف أعرضها في هذا الكتاب، فسوف يكون لديك الكثير جداً من مصادر الدخل بما يعوقك عن الوفاء بهذا الالتزام الشهري. (مع أربعة أو خمسة مصادر منفصلة للدخل، سوف يتذبذب دخلك الشهري كثيراً جداً). لكن إذا جعلت هذا الهدف هدفاً سنوياً، يمكنك أن تحققه بسهولة ويسر.

وبمجرد أن تشعر بالارتياح إزاء هذا -ربما تشعر بهذا الارتياح الآن فعلاً- ضع هدفاً آخر يكون أكثر قوة وتأثيراً:

هدفك الادخاري الثاني:
في كل عام، سأزيد مقدار المال الذي أدخره في صورة نسبة من دخلي

ربما لا يبدو هذا الهدف مهولاً، لكنه هدف كبير وطموح بالفعل. فهو يعني أنه إذا بدأت بادخار نسبة ١٠٪ من إجمالي دخلك الآن، فإنك سوف تزيده في العام القادم إلى ١٢٪ أو ١٥٪ أو ٢٠٪. وسوف تصبح النسبة أعلى في الأعوام التي تليه.

عليك أن تعي أنك لن تستطيع أن تفعل هذا بجرأة مبالغ فيها. ولن تستطيع أن تفعله للأبد. لكن إذا قمت بزيادة دخلك كل عام وقللت من نفقاتك، فإن النسبة بين مدخراتك ودخلك سوف تصبح أعلى.

فيما يلي بعض الأهداف المقترحة:

إذا كنت تكسب أقل من ٥٠٠٠٠ دولار في العام:	١٠٪
أكثر من ٥٠٠٠٠ دولار لكن أقل من ٢٠٠٠٠٠ دولار:	١٥٪
أكثر من ٢٠٠٠٠٠ دولار لكن أقل من ٥٠٠٠٠٠ دولار:	٢٥٪
أكثر من مليون دولار لكن أقل من ٢ مليون دولار:	٣٥٪
أكثر من ٢ مليون دولار لكن أقل من ٥ ملايين دولار:	٤٠٪
أكثر من ٥ ملايين دولار:	٤٥٪

بمجرد أن يزيد دخلك على ٢٠٠٠٠٠ دولار، سوف تدفع ضرائب نسبتها ٤٠-٥٠٪ من دخلك. لذلك فإن نسبة الـ ٢٠٪ الخاصة بمدخراتك تتراوح في حقيقة الأمر من ٦٠٪ إلى ٧٠٪. ومدخراتك التي نسبتها ٤٠٪ تمثل فعلياً ٨٠-٩٠٪.

ابدأ في الادخار من اليوم

ابدأ من اليوم -أقصد حرفياً هذا اليوم- في الادخار.

حتى وإن كنت تعيش على راتبك الشهري، ينبغي أن تبدأ برنامجك الادخاري من اليوم. ينبغي أن تستقطع قدراً من راتبك وتستثمره على الفور. ابدأ على الأقل بنسبة ١٠٪ من إجمالي دخلك. وإذا لم يكن لديك هذا المبلغ النقدي الكافي، فادخر المقدار الذي تطيقه.

السبب وراء حاجتك لأن تبدأ في الادخار من الآن، حتى وإن كان دخلك صغيراً، هو أنك تحتاج إلى أن تكتسب عادة الادخار. فعندما يصبح الادخار شيئاً معتاداً بالنسبة لك، يصبح أسهل بكثير. وأي شيء يمكنك أن تفعله بسهولة، سوف تفعله أكثر وبشكل أفضل وعلى مدى أطول.

والآن هناك عادة أخرى لمحققي الثراء الناجحين أريد منك أن تبدأ في اكتسابها...

٨. الأثرياء يحصون مالهم

ليس لدي أي أدلة إحصائية تشير إلى أن هذه العادة بمثابة سمة سائدة بين الأثرياء الذين حققوا ثراءهم اعتماداً على أنفسهم، لكنني أعتقد ذلك.

إنني أعتقد أن معظم محققي الثراء يحصون مالهم بانتظام. وأنا لا أقصد بذلك أنهم يحصون حرفياً فواتيرهم، لكنهم يقدرون بانتظام ثرواتهم وممتلكاتهم.

أعتقد أن هذا يكون صحيحاً خصوصاً في المراحل المبكرة من سعيهم لتحقيق الثراء. فبينما ينمو دخلهم ويشعرون بمزيد من الارتياح إزاء ثروتهم ومزيد من الثقة بدخلهم، يقل معدل قيامهم بإحصاء ما يمتلكون.

وعندما يصبحون فائقي الثراء -مثل وارين بافيت- لا يكونون في حاجة لإحصاء مالهم. فمجلة فورتشن وغيرها من المؤسسات تقوم بحصر ممتلكاتهم لهم. لكن في طريقهم للصعود، هم يستمرون في إحصاء مالهم. وهذا هو ما أوصيك بأن تفعله.

تحديداً أنا أقترح عليك أن تقوم بميزانية عمومية شخصية كل شهر. صمم جدولاً إلكترونياً يضم قائمة بجميع أصولك وجميع ديونك. اجعله يتضمن أيضاً ممتلكاتك القيمة وأسهمك وسنداتك وتبرعاتك واستثماراتك وذهبك وعقاراتك (باستثناء منزلك)، وما إلى ذلك. قم بتقدير قيمة كل شيء بدقة. وإذا كان هناك شك في قيمة شيء ما، فاختر الرقم الأقل. أيضاً قم بحصر جميع ديونك. وكن صادقاً مع نفسك تماماً.

مجرد خوضك هذه العملية سوف يدرب عقلك (وقلبك) على فهم الثراء المالي كصافي قيمة مالية. وبعد قيامك بهذا على مدى ستة أو سبعة أشهر متتالية، سوف يصبح الأمر أتوماتيكياً.

وبينما تقوم بتصميم هذا الجدول الشهري، ذكر نفسك بأهداف الادخار التي وضعتها وهي ادخار المزيد من المال كل عام سواء في صورة قيمة مطلقة أو في صورة نسبية.

يمكنك أن تجعل هذا التمرين أكثر إثارة بأن تتعهد وتعد نفسك أنك في كل مرة تراجع فيها حساباتك المالية سوف تصبح أكثر ثراءً وأنك سوف تفعل كل ما هو ضروري لضمان أنك عندما تقوم بجمع أصولك كل شهر، تكون القيمة الإجمالية أكبر مقارنة بالشهر الذي سبقه.

سوف تشعر بالدهشة بمدى التأثير الهائل الذي يمكن أن يحدثه هذا التعهد البسيط على الطريقة التي تفكر بها بل والتي تتصرف بها. أنا أتذكر الكيفية التي غير بها هذا التعهد البسيط حياتي.

المحاسب لويس الذي قمت بتعيينه عندما بدأت في كسب دخل هائل جعلني أبدأ في القيام بهذا (بالتأكيد تتذكر المحاسب لويس الذي أخبرتك عما تعلمته منه في الفصل الأول). لقد بدأنا علاقتنا بتصميم أول ميزانية عمومية شخصية. وكان شيئاً جميلاً أنه بعد السنوات الكثيرة جداً من الكفاح، أصبح لدي في النهاية شيء ذو قيمة. وبعد ستة أشهر تالية، قمنا بحصر ثروتي للمرة الثانية. وتوقعت رقماً كبيراً لأنني كنت قد حظيت بكثير من المكاسب والإيرادات المالية الهائلة على غير توقع. أيضاً كنت أستمتع بحياتي الجديدة ومنزلي الجديد وسيارتي الجديدة وما إلى ذلك. لك أن تتخيل مدى الضيق الذي شعرت به عندما اكتشفت أنني لم أكن أزداد ثراءً كما كان متوقعاً، بل كنت أزداد فقراً!

قلت: "أعتقد أنني في حاجة لكسب مزيد من المال".

وطمأنني لويس قائلاً: "أنت تكسب قدراً وفيراً من المال. المشكلة هي أنك تبذر في إنفاقك".

لمعالجة عادتي الخاصة بالتبذير في الإنفاق، توقعت من لويس أن يضع لي ميزانية أسير عليها. لكنه قال: "السير على ميزانية معينة أمر لا يجدي. فلنتأمل ميزانيتك العمومية كل شهر".

وهذا هو كل ما فعلناه. ففي كل شهر كان يأتي مرة إلى مكتبي ونقوم سوياً بجمع الأرقام. ولم يستغرق الأمر وقتاً طويلاً حتى بدأت حياتي المالية تسير في الاتجاه الصحيح.

فبمجرد حصر مالي كل شهر، اختفت بسرعة عاداتي السيئة الخاصة بالإنفاق.

- توقفت عن شراء الأشياء ببطاقة الائتمان؛ حتى السيارات.
- بدأت في سداد أقسام الرهن العقاري بأقصى سرعة ممكنة.
- توقفت عن الاستثمار في الأسهم المتقلبة؛ فلم أكن على استعداد لأن أراها وهي تهبط.
- بدأت أسأل نفسي قبل أن أشتري أي شيء: "هل سيجعلني هذا الشيء أكثر ثراءً أم أكثر فقراً؟".

اكتسب عادة حصر مالك، وسوف يحدث لك نفس الشيء.

بينما تكتسب عادات تحقيق الثراء، لا تحرم نفسك

يمكنك أن تكتسب بسهولة العادات الثماني للأثرياء. وعندما تفعل ذلك، سوف تجد أن طريقة التفكير القائمة على الإحساس بالفقر التي حرضتك خطأً في وقت من الأوقات على أن تنفق على نفسك بغزارة تم استبدالها بنوع جديد من التفكير الذي يثيبك على تقليلك من إنفاقك.

هذا حدث بالفعل لموظف مبيعات –ولنطلق عليه جاك– كان يعمل بجد ويكسب دخلاً جيداً في بداية الثمانينيات. فقد اشترى وجدد منزلاً جميلاً في لونج أيلاند؛ وقام باستئجار سيارات فارهة، وملأ حياته بالكماليات ووسائل الترفيه المتميزة.

لقد كان يحقق دخلاً وفيراً، وينفق مالاً كثيراً... وكان يشعر بالرضا عن ذلك. صحيح أنه لم يكن يحقق كثيراً من الثراء، لكنه لم يكن مهتماً بذلك. ففلسفته كانت: "يمكنني أن أكسب دائماً المزيد من المال إذا احتجت لذلك".

وبعد ذلك حدثت الكارثة. ففي فترة ثلاثة أشهر، فقد وظيفته وخسر ٥٠٠٠٠ دولار في هبوط مفاجئ حدث في سوق الأوراق المالية وتعرض لملاحقة قانونية مكلفة. لقد فعل كل ما يستطيع من أجل أن يخرج من هذا المأزق، لكن الأشياء كانت تسير من سيئ إلى أسوأ. وبحلول عام ١٩٩٥، كان قد أفلس عندما قابلته.

وقمنا بتصميم خطة من أجل استعادة توازنه من جديد. وقام بوضع أهدافه وحصل على وظيفة جيدة وبدأ في فتح مصادر إضافية لدخله. وموقفه كان يتغير من "سيئ للغاية" إلى "ليس سيئاً جداً" إلى "أفضل". لكن في نهاية كل شهر لم يكن لديه مدخرات.

وبعد شيء من المناقشة، وافق على التعامل مع لويس الذي قام بتوجيهه من خلال نفس برنامج الميزانية العمومية الشهرية الذي علمني إياه من قبل. تخلص جاك من عادة التبذير في الإنفاق وأصبح من المدخرين تدريجياً في البداية ثم بسرعة الصاروخ.

لقد شكت زوجته ذات مرة قائلة: "غسالة الأطباق لا تعمل منذ ستة أشهر، ولا يريد أن يشتري عازل صوت لسيارتنا فولكسفاجن".

جاك أحدث تغيراً مذهلاً. فقد تحول من شخص مبذر إلى شخص بخيل. لقد أخبرني قائلاً: ليس هناك فائدة من إنفاق المال على غسالة أطباق، فنحن قادرون تماماً على غسل الأطباق بأيدينا". وكان يقصد بقوله "نحن" زوجته وأبناءه. فقد كان مشغولاً للغاية.

قلت له وأنا جاد: "نواياك جديرة بالثناء. لكن الالتزام بتحقيق الثراء لا يعني بأي حال من الأحوال حرمان نفسك".

هذا هو بالضبط ما أخبرته به بالرغم من أنني لم أكن متأكداً تماماً مما كنت أعنيه حينذاك. فقد كنت أعلم أنني نجحت في تحقيق مزيد من الثراء دون التقتير والتضييق على نفسي، لكن لم أكن أعلم أن هذا الأسلوب يمكن أن يجدي مع كل الناس. فهل من الممكن أن أعلم أي شخص أن يعيش عيشة الأثرياء دون إنفاق الكثير من المال؟

وكلما فكرت في الأمر أكثر، زادت احتمالات إمكانية تحقيقه في نظري.

كيف تعيش كأصحاب البلايين دون أن تنفق مثلهم

لو كان بمقدورك الاستمتاع بأفضل الأشياء التي يمكن أن تشتريها بالمال -أفخم السلع وأفضل وسائل الراحة والرفاهية التي يستمتع بها أصحاب الملايين في العالم- وفي ذات الوقت لا تنفق عليها أكثر بكثير مما تنفقه الآن كثيراً، فهل ستفعل؟

هناك طريقة. السر هو أن تفصل الجوهر عن القشرة؛ بمعنى أن تحدد الأشياء التي يمكن أن تحقق لك السعادة الحقيقية في الحياة ومقدار السعادة التي توفرها لك وما تدفعه كمقابل لها.

لا تنتظر حتى تكون ثرياً ويصبح هذا النوع من التفكير مفروضاً عليك بعد أن تكون قد أنفقت أموالاً هائلة على الأشياء التي لا تعطيك تقريباً أي متعة؛ بعد أن تكون قد اشتريت منزلاً كبيراً وسيارات غالية الثمن وملابس أنيقة تفخر بها ومجوهرات متألقة. ثم تدرك بعد ذلك مدى ضآلة المتعة التي حققتها لك هذه الأشياء. فكر في الأشياء التي تملكها الآن؛ السيارة التي تقودها والملابس التي ترتديها ووسائل الترفيه التي تتمتع بها. فكر فيها وفي قيمتها.

ما مقدار المال الذي تحتاج إليه فعلاً؟

بقلم بيل بونر

قال صديقي القديم مايكل ماسترسون: "النساء هن سبب كسبنا المال".

في البداية أسأت الفهم. صحيح أن النساء يمكن أن يكلفن الكثير من أجل الاحتفاظ بهن. فهن يكن في حاجة إلى الطعام والكساء والمواصلات والمأوى. وأطفالهن يحتاجون إلى الرعاية والتعليم. لكن ليست الحاجة هي أساس اندفاع المرء نحو الثراء؛ إنما هي الرغبة.

فالناس لا يشترون القصور الفخمة لأنهم في حاجة إلى مكان يعيشون فيه. ولا يستثمرون أموالهم في سوق الأوراق المالية لأنهم في حاجة إلى كسب عيشهم. هم يسعون وراء الثراء وزخارفه لأهداف أخرى.

يقول دوروثي باركر: "لا يمكن أن تكون أكثر ثراءً أو أكثر نحافة مما ينبغي". لكن عندما توفي هاورد هيوز بدا أنه أكثر ثراءً وأكثر نحافة مما ينبغي. فقد كان هيوز ثرياً إلى حد يجعله قادراً على فعل أي شيء يريده. لم يكن ينصت إلى أحد. لقد كان غنياً لدرجة أنه كان يستطيع أن يتناول أغلى أنواع الطعام والشراب ثمناً إن أراد وأن يرتدي أفخم الثياب.

وفي النهاية، ربما لا تكون ثروة هاورد قد ساعدته كثيراً. فقد حجبته عن الواقع، وفصلته عن الأشياء التي كان من المفترض أن تحقق له السعادة في الحياة.

لعله لجأ في نهاية حياته أيضاً إلى تلقي إعانات من الحكومة. وهؤلاء الناس يكونون أيضاً منفصلين عن واقع الحياة اليومية لدرجة أنهم لا يضطرون أبداً إلى تعلم الكيفية التي يكسبون بها عيشهم ويتكيفون بها مع الحياة. وهذا غالباً ما ينطبق أيضاً على أبناء الأغنياء. فهم لا يضطرون أبداً إلى تعلم الكيفية التي يكسبون بها قوتهم والكثيرون منهم لا يفعلون ذلك أبداً. وهكذا قد لا يكون الثراء مجرد عبء وإنما يكون بمثابة تهديد أيضاً.

في أوزيلي التي تقع في أعماق الريف الفرنسي، يمكنك أن تعيش بشكل جيد بقليل من المال. ففي يوم جميل يمكن أن تجلس في بهو منزل حجري قديم، ويمكنك أن تأكل أطعمة المواطنين المحليين، ويمكنك أن تتنزه في حديقتك وتقوم برحلات يومية تزور خلالها مدناً أثرية قديمة. والحياة يمكن أن تصبح رائعة تماماً؛ حتى مع قليل من المال.

لكن عندما لا يكون لديك مال، لا يكون لديك حرية الاختيار في تغيير أسلوب حياتك. فطالما أنني راضٍ بالعيش في المناطق الريفية في فرنسا أو أركنساس، يمكنني أن أقوم بذلك بقليل من المال. لكن ماذا لو أردت العيش في نيويورك أو باريس؟

سوف أبحث تكلفة العيش في باريس خلال أسبوعين. فنحن سوف ننتقل إلى شقة بالقرب من تروكاديرو. وإيجار الشقة المتواضعة هو ١٧٠٠٠ فرنك شهرياً؛ حوالي ٣٠٠٠ دولار. حسناً، هو رخيص مقارنة بنيويورك. باريس هي بالفعل إحدى أرخص

المدن الكبرى في العالم. لكن مع مصروفات المدارس والوجبات والمواصلات والصيانة والأثاث والمنافع وأتعاب الأشخاص الذين نستعين بهم، نرى أن الأمر سيكلفنا حوالي ١٠٠٠٠٠ دولار في العام كي نعيش هناك. لكن نسبة الضرائب في فرنسا ٦٠٪، ومن ثم يتعين علي أن أكسب ٢٥٠٠٠٠ ألف دولار حتى أتمكن من مجرد العيش على الكفاف.

هممم.. هذا لن يكون رخيصاً. ما مقدار رأس المال الذي أحتاج إليه كي أكسب ٢٥٠٠٠٠ دولار في العام؟ حسناً، إذا كان بإمكاني أن أحصل على عائد آمن بنسبة ٦٪، فهذا يعني أنني أكون في حاجة لـ ٤,٣ ملايين دولار. هذا لن يوفر لي أسلوب حياة يتسم بالرفاهية بأي حال من الأحوال؛ فكل ما هنالك أنه سيغطي بالكاد احتياجات أسرتي التي تضم ستة أطفال في التعليم.

معظم الناس يعتقدون أنك تحتاج على الأقل إلى ١٠ ملايين دولار قبل أن تعتبر نفسك غنياً. فهذا المقدار سوف يزودك بعوائد مقدارها حوالي ٦٠٠٠٠٠ دولار كدخل لك. ومعظم الناس يستطيعون العيش بارتياح اعتماداً على هذا المبلغ.

لكن الثراء لا يكون قريباً في أعيننا عندما نريده كما أنه لا يتحقق بالقدر الذي نرغب فيه دائماً. ففي الواقع العملي، لا يحسب الناس مقدار المال الذي يحتاجون إليه كي يعيشوا بالطريقة التي يريدونها. لكنهم بدلاً من ذلك يحاولون كسب أكبر قدر ممكن من المال ويضبطون رؤيتهم بناءً على ذلك. هم لا يحتاجون إلى العيش في منهاتن؛ فالحياة في أوماها جيدة بما يكفي لعيش وارين بافيت فيها على أية حال. وهم لا يحتاجون إلى الذهاب إلى مطعم تور دي أرجو لتناول العشاء. فالطعام في مطعم مدام جراموند مغذٍ بالمثل. فلماذا إذن الضغط لكسب المزيد من المال؟

يانكر هانت قال إن المال كان "مجرد طريقة لقياس النجاح". لكن من أجل أي غاية؟بعبارة أخرى ما الجائزة؟ فبمجرد أن يكون لديك مكان مريح تعيش فيه وطعام جيد تأكله، هل يزيد المزيد من الثراء جودة حياتك؟

هل هو يساعد أبناءك... أم أنه يؤذيهم؟ هل يجعلك أسعد حالاً؟ أكثر أمناً؟

الشيء المهم الذي يحققه الثراء هو أنه يوسع مجال اختيارك. فيمكنك أن تقرر لنفسك ما إذا كنت تريد أن تعيش في أوماها أو نيويورك مثلاً. والمزيد من حرية الاختيار تتيح لك المزيد من التفكير فيما يعنيه بحق العيش بشكل جيد. وهذا بدوره يمكن أن يؤدي إلى إثراء حياتك بطرق لا تتوقعها. أو ببساطة ربما يجعل حياتك أكثر تعقيداً وصعوبة مثل الاضطرار إلى الاختيار ما بين استثمار المال في خدمة هاتفية أو في برنامج تأميني.

كرر مايكل قائلاً: "بدون النساء قد لا يعني المال أي شيء". وفي النهاية أدركت ما يعنيه. فقد كان يسعى للفت الأنظار إلى حقيقة أعمق. فبالرغم من كل الميزات العملية لتحقيق الثراء، يكافح الرجال من أجله لأسباب غير عملية: المال مكانة. وهناك دوافع تجعل الرجال يسعون وراء المكانة وتجعل النساء يفضلن الرجال الذين يحققونها.

يمكنك تحويل هذا الأمر إلى لعبة بسيطة. أحضر ورقة وارسم خطاً رأسياً في منتصفها. وعلى الجانب الأيسر، اكتب أشياء تندرج تحت قائمة بعنوان "الأشياء التي أستمتع بها":

- الوقت الذي أقضيه مع الأسرة
- الوقت الذي أقضيه مع الأصدقاء
- القراءة
- هواياتي (قم بسردها)
- منزلي
- سيارتي
- الكاسيت
- التليفزيون
- ملابسي
- وما إلى ذلك...

وعلى الجانب الأيمن من الصفحة، اكتب رقماً يتراوح بين ١ و ٥ يشير إلى مدى الاستمتاع الحالي الذي تحصل عليه من كل شيء من هذه الأشياء. ما ستجده على الأرجح هو أن معظم أفضل الأشياء في حياتك مجانية بالفعل.

هكذا الحال بالنسبة لك. وهكذا الحال بالنسبة لي. وهكذا الحال بالنسبة لجميع الناس بما فيهم أصحاب الملايين.

أهم شيء يمكن أن يحققه لك المال هو أنه يمنحك حرية قضاء وقتك بالصورة التي تراها مناسبة. وعندما تصل إلى مرحلة يمكنك أن تقضي عندها معظم وقتك في الاهتمام بتلك الأشياء التي تحقق لك أكبر متعة، فالأرجح أنك لن تنفق قدراً كبيراً من المال (ما لم تكن سطحياً في فهمك لمعنى الاستمتاع). فمن المحتمل جداً أن تختار قضاء وقتك في التحدث مع أصدقائك وقراءة الكتب والاستمتاع بالفنون والسفر؛ أو بعبارة أخرى عيش نوعية الحياة التي تتخيل أن الأرستقراطيين الإنجليز أو الفرنسيين الأثرياء عاشوها منذ قرون مضت.

بمقدورك –على الأقل، إلى حد ما– أن تفعل هذا الآن.

العيش كالأثرياء... بداية من الآن

عندما تفكر في الأثرياء -الأثرياء بحق- فمن الممكن أن تجد نفسك شاعراً بالذهول من مالهم.

ولنتأمل بيل جيتس باعتباره أغنى رجل في العالم. إذا كنت تعتقد أن ١٠ ملايين دولار بمثابة ثروة، فلتفكر في هذا: هو لديه هذا المبلغ مضروباً في ٨٠٠٠. ولو فرض وحول ماله في صورة فئات كل واحدة منها قيمتها ١٠٠٠ دولار، لأصبح لديه ٨٠ مليوناً منها! إن ثروته كبيرة جداً لدرجة أن الفائدة التي يحصل عليها من ورائها تجعله أكثر ثراءً كل شهر بمقدار ٦٠ مليون دولار. فبيل جيتس يكسب مالاً في كل مرة يأخذ فيها فترة قيلولة أكثر مما يكسبه معظم الأمريكيين خلال ١٠ سنين.

لكن إلى أي مدى هو يعيش بشكل أفضل؟ بالتأكيد، هو لديه منزل ضخم ويخت. والأرجح أن لديه طائرة أيضاً. لكن هذا لا قيمة له. تلك هي الحقيقة!

يمكنك أن تعيش بطريقة مشابهة لتلك التي يعيش بها بيل جيتس. وسوف أثبتها لك.

دعنا نبدأ بتحديد بعض أساسيات الحياة:

- النوم
- العمل
- الكساء
- الطعام والشراب
- الاستمتاع بوقت الفراغ

الآن هدف تحقيق الثراء -كما قد تعتقد- هو أن تجعل كل تجربة من هذه التجارب مشبعة ومفيدة بقدر الإمكان. وكلما زاد مالك، زادت خياراتك.

ولننظر إلى النوم. ما الذي يريده صاحب الملايين من وقت النوم؟ يمكنني أن أقول: إنه يريد نفس الشيء الذي تريده أنت: الراحة والاسترخاء وعدم الإزعاج (وبخلاف الاطمئنان الذي لا تستطيع شراءه) ما الذي يمنحك هذا؟

الإجابة: مرتبة مريحة.

وما مقدار المال الذي تتكلفه أفضل مرتبة في العالم؟ ربما تكون تكلفتها ١٥٠٠ دولار. وهذا يعني أنك تستطيع أن تشتري فترة نوم رائعة على مرتبة مريحة للغاية في مقابل مبلغ لا يزيد على ١٥٠٠ دولار.

> لا يمكن للمرء أن يطيل حياته أكثر مما هو مقدر له ولو للحظة واحدة؛ ومن ثم فليس أمامه إلا أن يستمتع بالمدى العمري المتاح له.
>
> - جورج سونتيانا، ١٨٦٣-١٩٥٢

إذن كل ما عليك هو أن تتخلص من المرتبة التي تنام عليها وتبحث لنفسك عن أفضل مرتبة لتنام عليها. اشتريها واذهب للنوم مطمئناً ومسروراً مثل بيل جيتس تماماً.

يمكنك أن تدفع أي ثمن مقابل أي شيء، لكن عند حد معين لهذا الثمن، تبدأ في الدفع لمجرد المكانة أو المظهر الاجتماعي وليس الجودة.

ولنأخذ اللحم كمثال آخر. اسأل من لديهم معلومات عن اللحم البقري وسوف يخبرونك بأن درجة جودة اللحم تعتمد بشكل كامل على الذبيحة وليس على المكان الذي تشتريها منه. يمكنك أن تشتري شريحة لحم من متجر معين وتدفع ٣٠ دولاراً وتأكل أفضل شريحة لحم يمكن أن يشتريها لك المال. ويمكنك أن تأكل نفس الشريحة من اللحم من محل أرقى وتدفع ٧٥ دولاراً. ما الفارق؟

نعم، كل ما هنالك هو المظهر الاجتماعي.

نفس الشيء ينطبق على الملابس. فالملابس الجميلة والمريحة ليست رخيصة، لكن لا يشترط أن تكلفك أموالاً طائلة. فيمكنك أن تشتري أفضل البنطلونات مقابل ١٥٠ دولاراً أو يمكنك أن تنفق ١٠ أضعاف هذا المبلغ. والفارق هو العلامة التجارية التي يحملها البنطلون.

وهكذا الحال مع بقية الأشياء.

الفكرة هي أن أفضل الأشياء المادية في الحياة يمكن تحمل نفقتها. فهي ليست رخيصة -فالأشياء الجيدة لا تكون رخيصة أبداً- لكن إذا كنت تشتريها بشكل انتقائي وتستخدمها بعناية، يمكنك أن تستمتع بحياة ثرية مادياً مثل بيل جيتس اعتماداً على دخل قد لا يكفي غداءً من غداءاته.

منزل الأحلام

لقد عشت في كوخ من الطين مكون من ثلاث غرف في إفريقيا ومسكن مساحته ٥٠٠٠ قدم مربع، ويمكنني أن أخبرك بهذا: جودة أي منزل ليس لها علاقة كبيرة بتكلفته أو حجمه.

فكر في أكثر المنازل استحواذاً على إعجابك. الأرجح أنها ليست ضخمة ومبهرجة. أحد المنازل المفضلة لدي حالياً منزل متواضع يحتوي على ثلاث غرف نوم في كليفلاند حولته صاحبته إلى تحفة رائعة تجلب لها السعادة، بتنظيمها له واقتنائها الهدايا التذكارية والتحف الثمينة التي تجمعها خلال أسفارها ووضعها فيه وبمكتبتها الرائعة. وكل غرفة منه بمثابة جوهرة. إنني أشعر بارتياح شديد ومتعة لا حد لها في هذا المنزل الثري والمثير.

وماذا عن قيمته؟ هو بنفس عظمة منزل بيل جيتس الرهيب المبني على مساحة ٤٠٠٠٠ قدم مربع في سياتل؛ ومع ذلك منزلها هذا قيمته في السوق تقدر بحوالي ١٥٠٠٠٠ دولار فقط.

الخطوة ٤

قم بزيادة دخلك بشكل هائل

عندما قابلت ستيف بولسون، كان يعمل مساعد أبحاث لدى إحدى شركات النشر، ويقضي ١٢ ساعة في كل يوم من أيام العمل ويتقاضى ١٧٦٨٠ دولاراً في العام. لم يكن هذا، كما قد يتبادر إلى ذهنك، منذ ٢٠ عاماً؛ ولكنه كان في يوليو من عام ١٩٩٦.

ستيف البالغ من العمر آنذاك ٢٣ عاماً كان مضطراً للتخلي عن ممارسة الرياضة وقليل الأصدقاء وكان يتناول غداءه على مكتبه؛ كل هذا مقابل أجر بسيط، ليس ذلك لأنه كان غير قادر على إيجاد وظيفة ذات راتب أعلى (فقد كان بإمكانه أن يكسب أكثر من ذلك لو قام بإدارة مطعم للأطعمة السريعة)، لكن لأنه كان لديه شعور داخلي بأن عمله كمساعد أبحاث سوف يتيح له فرصة لتحسين وضعه في المستقبل.

وكان ستيف على صواب. فقد تحقق ما كان يطمح إليه أسرع مما تتخيل. فبعد عام من بدئه، حصل على الزيادة الأولى في راتبه؛ زيادة مقدارها ٢٠٪ أصبح بها راتبه ٢١٢١٦ دولاراً في العام. ومنذ ذلك الحين ودخله يزداد بشكل مثير. في الحقيقة، راتب ستيف هذا العام سوف يتجاوز المليون دولار.

التاريخ الخاص بدخل ستيف كان مذهلاً، لكن لم يكن هو الوحيد. فدخل دون أوهارا أثناء نفس الفترة من الوقت زاد بنفس الروعة التي ازداد بها دخل ستيف:

٢٠٠٠: حوالي ١٨٥٠٠٠ دولار

٢٠٠١: أكثر من ١٠٠٠٠٠ دولار (عام الطلاق)

٢٠٠٢: حوالي ٢٠٠٠٠٠ دولار
٢٠٠٣: حوالي ٣٠٠٠٠٠ دولار
٢٠٠٤: أكثر وأكثر بكثير...

الدخل السنوي لفيل هامر ارتفع من ٢٩٥٠٠ دولار في عام ١٩٩٦ إلى ٥٠٠٠٠ دولار في عام ١٩٩٧ ثم إلى ٢١٥٠٠٠ دولار في عام ٢٠٠٠، ومنذ ذلك الحين لم يتراجع هذا الدخل أبداً ليقل عن ٢٠٠٠٠٠ دولار. في الحقيقة ارتفع دخل فيل العام الماضي إلى ٣٥٠٠٠٠ دولار.

تيد جونسون مر بتجربة مماثلة حيث رأى دخله يرتفع من ٣١٠٠٠ دولار في عام ١٩٩٨ إلى ٥٩٠٠٠ دولار في عام ٢٠٠٠ إلى ما يزيد على ٤٠٠٠٠٠ دولار اليوم.

هذا بالإضافة إلى ماريو أوكس (من ٥٠٠٠٠ دولار إلى ٢٤٠٠٠٠ دولار خلال ستة أعوام)... والكثيرين غيرهم الذين عرفتهم وعملت معهم.

دعنا نتحدث عن الكيفية التي رفع بها هؤلاء الناس دخولهم بهذه الدرجة المثيرة ونتخيل الطريقة التي يمكن أن تفعل بها نفس الشيء في المستقبل القريب. أو على الأقل لتصبح أفضل حالاً من الناحية المادية مقارنة بوضعك الحالي.

لكن دعنا أولاً نتحدث عن أسباب عدم تحقيقك الثراء عن طريق زيادة دخلك بالطريقة القديمة، أي العمل بجد والانتظار لوقت طويل جداً.

لماذا ستجعلك الزيادات العادية في الراتب أكثر فقراً بدلاً من جعلك أكثر ثراءً

معظم الناس يقضون حياتهم في العمل لصالح شركات ومشروعات لا تهمهم كثيراً، ويتعاملون مع مشكلات يفضلون ألا يواجهوها، ويتلقون أجوراً يرغبون في أن يغيروها.

فهم يحلمون بحياة أفضل وربما يحسدون من يكسبون مالاً أكثر منهم، لكنهم يتعثرون عندما يتعلق الأمر بوضع تصور عما ينبغي عليهم القيام به لتحقيق هذا الحلم. فمنحنى نموهم من الناحية المادية في حياتهم المهنية يكون متواضعاً في صعوده. صحيح أنهم يحصلون على زيادات في الراتب؛ لكن كم عدد هذه الزيادات وكم مقدارها؟

في إحدى الدراسات التي ضمت ١٢٧٦ شركة بالولايات المتحدة، مؤسسة هيويت أسوشياتس، وهي شركة استشارية عالمية متخصصة في توفير الموارد البشرية، وجدت أن متوسط زيادات الرواتب بالنسبة لعام ٢٠٠٣ كانت نسبتها ٣,٤٪؛ وهذا يمثل أقل رقم تم تسجيله خلال ٢٧ عاماً من قيام مؤسسة هيويت بجمع وتحليل هذا النوع من البيانات.

في الحقيقة، متوسط زيادة الرواتب كان يتضاءل منذ أن بدأت هذه الدراسة. ففي البداية، متوسط زيادة الرواتب كان يبلغ حوالي ٦٪. ثم أثناء فترة الثمانينيات، تراجع ليصل إلى ٥٪ في العام. وفي النصف الأول من فترة التسعينيات، تضاءل من جديد ليصل إلى ٤٪–٤,٢٥٪ وظل هكذا خلال عام ٢٠٠١. ثم عاد ليتراجع من جديد في عام ٢٠٠٢ ليصل إلى ٣,٧٪؛ قبل أن يصل إلى أدنى مستوى له في عام ٢٠٠٣.

من غير المحتمل أن تصبح غنياً اعتماداً على هذا النوع من الزيادة في الراتب. وهذا يكون صحيحاً بشكل خاص إذا فكرت في النتائج المترتبة على التضخم. ففي حين أن الأجور ارتفعت على مدار العقود العديدة السابقة، فكذلك ارتفعت تكلفة المعيشة. فبعض الدراسات تشير إلى أن صافي الدخل (بأخذ التضخم في الاعتبار) لم يزد منذ أوائل الثمانينيات.

وهذا الاتجاه لا يزال يسير في المسار الخاطئ. فبين عامي ٢٠٠٠ و ٢٠٠٢ مثلاً، ارتفع متوسط دخل الأسرة الأمريكية بنسبة ٠,٦٪ ليصل إلى ٤٢٤٠٩ دولار. لكن بأخذ التضخم في الحسبان، هذه الزيادة في الدخل تصبح بمثابة انخفاض نسبته ٣,٣٪.

الحقيقة المؤلمة هي أن الطبقة العاملة في أمريكا تزداد فقراً وليس غنى، بالرغم من زيادة الأجور المزعومة.

وللتغلب على هذا الاتجاه الكئيب، أنت في حاجة إلى أن تكسب زيادات في الراتب تزيد على المتوسط. ويسعدني أن أقول لك: إن هذا يمكن تحقيقه بسهولة. فلا تنسَ أن هذه الإحصائيات الكئيبة مقاييس للمتوسط. فهي تتضمن بيانات عن بعض العاملين الذين لا يحصلون على أي زيادات في الراتب، والكثيرين الذين تقابل زيادات راتبهم التضخم، وفقط عدداً قليلاً من الموظفين الذين يعد حالهم أفضل من هذا.

أنت في حاجة لأن تجعل نفسك من المجموعة الثالثة. في الحقيقة ينبغي أن يكون هدفك متمثلاً في زيادة دخلك بشكل هائل. ولكن كيف تفعل ذلك؟

بالرغم من أن الأمر قد يصعب عليك تصديقه، إلا أن معظم الشركات والمشروعات على استعداد كبير لأن تعطيك زيادات فوق المتوسط. لكنها سوف تمنحك هذه الزيادة فقط إذا قمت بزيادة مقدار إسهامك وعملك فيها.

وأنا لا أقصد بهذا أن أصحاب الأعمال والشركات خيرون أو كرماء. فبعضهم كذلك وبعضهم ليس كذلك. لكن معظم الشركات والمشروعات الجيدة موجهة بالأرباح. وعندما يجدون الموظفين الذين يمكن أن يساعدوهم على زيادة أرباحهم، عادة ما يكونون على استعداد لأن يكافئوهم برد نسبة بسيطة مما ساعدوا في تحقيقه.

كان الحال هكذا دائماً، خصوصاً مع الشركات الصغيرة والنامية. واليوم أصبح هذا الأمر شائعاً بين الشركات الكبرى، حيث إنها تتحرك نحو الأجور التي تعتمد على الأداء (محددة

الرواتب والعلاوات على أساس مدى جودة أداء الموظفين وفرق العمن والشركة)، من أجل زيادة الأرباح.

سر الحصول على زيادات في الأجور أعلى من المتوسط

حتى تكسب أكثر -وتستمتع بزيادات أفضل من المتوسط في الأجور- هناك شيئان ينبغي عليك القيام بهما.

أولاً ينبغي أن تصبح موظفاً أفضل. وثانياً ينبغي أن تتأكد من أن جميع الأشخاص المهمين يعرفون أنك تتحسن.

وحتى تكسب أكثر بكثير مما تكسبه الآن، يتعين عليك أن تعمل بشكل أفضل بكثير من عملك الآن. سوف أوضح لك الكيفية التي يمكن أن تفعل بها ذلك لاحقاً. لكن الآن دعنا نركز على أهداف أكثر تواضعاً.

كيف تصبح موظفاً أفضل بشكل ملحوظ

عملي الأول كموظف كان متفاوتاً من حيث الجودة. فقد كانت هناك أوقات أحضر فيها إلى العمل في وقت مبكر وأعمل بجد ولا آخذ أي فترة راحة. ثم كانت تأتي علي أوقات مثل هذه:

- في سن ١٤، كنت أعمل في إحدى محطات الوقود، واقترحت على زميلي براين أن نقلل من جهدنا. وبدلاً من أن نقوم بتنظيف نوافذ السيارات من الداخل والخارج، الشيء الوحيد الذي فعلناه هو أننا قمنا بتجفيف هوائي المذياع الملحق بالسيارات. (وفي الساعة ٥ مساءً، تم فصلنا من العمل لأول مرة).
- في سن ١٦، وعندما كنت أعمل أمين مخازن لدى أحد متاجر البقالة، تم ضبطي وأنا ألعب الشطرنج مع زميل لي (وأفلتنا من العقاب في هذه المرة بعد أن تلقينا تحذيراً).
- في سن ١٨، تم تعييني كموظف مبيعات يوزع على البيوت نشرات مجانية للتعريف بالأجهزة الكهربية. وكنت أرمي هذه النشرات المجانية في سلة القمامة وأقضي ساعات في القراءة بجانب النهر. وعندما تمت مواجهتي لم يكن لدي تفسير لحقيقة أنني لم أقم ببيع جهاز كهربي واحد. (مدة العمل بالوظيفة: أسبوعان).

ولم أتحول من موظف غير ملتزم إلى موظف ملتزم ويُعتمد عليه (وأفضل بشكل ملحوظ) إلا بعد أن أصبح لي أسرة أقوم على رعايتها وإعالتها.

والتغيير حدث بعد ميلاد طفلنا الأول. فقد أدركت أنه حتى مع إضافة راتب زوجتي (١٢٠٠٠دولار) إلى راتبي (١٣٠٠٠) دولار، لن نكون قادرين على تربية أطفالنا بالصورة المريحة التي نريدها.

كنت أعمل في شركة نشر صغيرة حينذاك. وتقريري السنوي كان يتحسن، وعلمت أنه حتى أحصل على زيادة فوق المتوسط (كنت آمل في ٢٠٠٠ دولار) يتعين علي أن أقوم بشيئين: أولاً كان يتعين علي أن أحظى بدعم رئيسي المباشر جيرمي. وثانياً كان يتعين علي لفت انتباه ماكس رئيس الشركة ورئيس جيرمي.

ولم يكن من الصعب أن أكسب جيرمي في صفي. فقد بدأت في العمل لساعات أطول وأفعل كل شيء كان يطلبه مني بسرعة وبطريقة جيدة. وعلق على التحسن في إنتاجيتي على الفور. وخلال شهر واحد، فضلني على غيري من الموظفين عندما أتى الوقت لتفويض المسئوليات.

لكن كان واضحاً أن ماكس لن يكون سهلاً.

ماكس كان يوجه الشركة حصرياً من خلال جيرمي. وبالرغم من أنه كان منفتحاً وودوداً مع جميع فريق العمل، كان يتجنب أي مناقشات عمل مباشرة مع أي شخص.

وعندما علمت أن ماكس كان مهموماً بالنفقات والمصروفات، قضيت أسبوعاً في بحث الطرق التي نستطيع من خلالها تقليلها. وبالرغم من أن شركتنا كانت صغيرة، إلا أننا ننفق الكثير جداً على الطباعة. وعن طريق إجراء اتصالات في أرجاء المدينة بمنافذ بيع الطابعات، استطعت التوصل إلى خطة لتقليل التكاليف السنوية بمقدار ٤٨٠٠٠ دولار.

وقمت بعرض خطتي على جيرمي في صورة مذكرة يتم تقديمها إلى ماكس. وحتى بالرغم من أن جيرمي لم يكن له علاقة بفكرة تقليل النفقات، حرصت على أن أمنح جيرمي شيئاً من التشريف. فقد كتبت في المذكرة أقول: "محادثاتي الأخيرة مع جيرمي جعلتني أدرك مدى أهمية تحقيق ترشيد في الإنفاق". فحتى أحظى باهتمام ماكس، لم أكن أريد أن أخاطر بفقدان استحسان جيرمي.

وكان ما فعلته هو الشيء الصحيح. فقد رفع ماكس دخلي إلى ١٦٠٠٠ دولار بعد ذلك بعدة أسابيع (وكانت هذه الزيادة تعادل الزيادة العادية بالشركة خمس مرات). وكانت تلك هي البداية؛ لكنها لم تكن تمثل قدر المال الذي أريده كي أغطي نفقات أسرتي المتزايدة. لذلك قمت بمضاعفة جهودي من جديد كي أجعل نفسي موظفاً أكثر قيمة عن طريق تعلم كل شيء أستطيع تعلمه عن مجال النشر من جيرمي.

كان جيرمي يرى أن الطريق إلى النجاح يقتضي التحسن المستمر في التحرير. لذلك حتى أصبح أكثر قيمة بالنسبة له، قمت بالتركيز على تحسين جودة التحرير لجذب الكثير من العملاء.

وكنتيجة مباشرة لجهودي، تحسنت معدلات التجديد. وهذا حقق المزيد من الإيرادات والأرباح.

وبحلول نهاية العام التالي، كنت أتقاضى أجراً مقداره ٢١٠٠٠ دولار (أي بزيادة قدرها ٨٠٠٠ دولار أو بنسبة ٦٦٪).

وعلى مدار ثلاث سنوات، نجحت أنا وجيرمي في زيادة إيرادات الشركة وأرباحها بنسبة ٥٠٪ تقريباً، وتزايدت دخولنا الشخصية تبعاً لذلك.

وتزايد دخلي من ١٣٠٠٠ إلى ١٦٠٠٠ إلى ٢١٠٠٠ إلى ٢٤٠٠٠ دولار. وكانت هذه زيادات لا بأس بها. فقد كانت بمثابة زيادات هائلة قياساً بالنسب المئوية، لكن لأنني بدأت بأجر منخفض على مقياس الدخل، لم تكن تحقق لي تلك الزيادات الثراء.

لكن خلال هذا الوقت حدث لي شيء ساعدني في تحقيق الثراء. ففي محاولتي للقيام بكل ما أستطيع من أجل الفوز باستحسان رئيسي، كنت قد غيرت الطريقة التي كنت أتصرف بها كموظف. فلم أعد راضياً عن القيام بعملي بشكل جيد. فقد تعلمت أن أقوم بكل شيء أشعر أنه سيجعلني أؤدي عملاً ممتازاً، وكان هذا الشعور رائعاً. فقد قمت بتنمية توقعات ذاتية وعادات عملية خدمتني بشكل جيد على مدار ما تبقى من حياتي المهنية وخلال سعيي من أجل تحقيق الثراء.

احرص على أن يعرف الأشخاص المناسبون مدى إجادتك

الطريقة الأولى والأكثر أهمية في سبيل زيادة دخلك تتمثل في أن تصبح موظفاً أكثر قيمة، لكن هذا ليس كافياً. فالثقافة المؤسسية أياً كانت سمتها تقتضي منك أن تعلن عن قيمتك.

بالطبع أنت لا تريد أن تبدو متبجحاً. فهذا سوف يثير استياءً أنت في غنى عنه. السر في الترويج الذاتي الناجح في موقع العمل له ثلاثة أبعاد:

١. قم بالترويج فقط لما هو واقعي وصحيح.
٢. انسب شيئاً من الفضل للآخرين حتى وإن لم يشاركوا مشاركة بارزة.
٣. كن متواضعاً دائماً ولا تحاول لفت الأنظار إليك.

إذا لم تروج لنفسك، فأنت تضع مصير راتبك في أيدي الصدفة والظروف. لكن على الرغم من أنك في حاجة لأن تتأكد من أن أصحاب السلطة يسمعون بإنجازاتك، فإنك في ذات الوقت لا تريد أن ينظروا إليك على أنك شخص متباهٍ أو متبجح.

ارفع تقارير مكتوبة

اكتساب عادة كتابة تقارير منتظمة عن كل المشروعات المهمة التي تشارك فيها بمثابة إجراء جيد. اجعل التقرير مركزاً على العمل وليس عليك أنت. واجعله مختصراً؛ صفحة واحدة تكفي. قم بالثناء على كل من شارك. واعرض دورك بتواضع. احرص على أن يكون التقرير واضحاً؛ وتلك ميزة أخرى تنقلها عن نفسك.

هناك هدف عملي جيد يتحقق من خلال هذه المذكرات. فرئيسك (أو ربما حتى رئيس رئيسك) مهتم بهذه المشروعات. فهو لا يريد أن يعرف التفاصيل، ولا يريد بالتأكيد أن يعرف كافة الصعوبات والمتاعب. لكنه يريد باستمرار أن يحاط علماً بآخر المستجدات بشكل موجز عن مسار كل مشروع وما تحقق وما تبقى منه.

خمس عادات للموظفين الناجحين

إذا كنت تريد أن تزيد من دخلك، ينبغي أن يكون أول هدف لك هو تحويل نفسك إلى موظف أكثر قيمة. ويمكنك أن تفعل هذا من خلال الأمور التالية:

١. **العمل لساعات أطول.** فليست هناك طريقة أفضل لإظهار التزامك وولائك لشركتك من أن تبدأ عملك في وقت أكثر تبكيراً من غيرك ولا تغادر العمل إلا بعد غيرك.

٢. **فهم مسئولياتك.** فربما تكون قد تلقيت بياناً بمواصفات وظيفتك عندما تم تعيينك فيها. ويزودك هذا البيان على الأرجح بمعرفة بالأشياء التي يتعين عليك القيام بها. لكن إذا لم تفهم الكيفية التي تعمل بها الشركة، والكيفية التي تحقق بها أرباحاً، والكيفية التي تكسب بها مالاً، والمواقع التي تحتلها في السوق، فلن تفهم الأشياء المهمة فعلاً.

٣. **العمل بجد أكبر.** فأنت تريد دخلاً أعلى وتعرف أنك لن تحصل على هذا الدخل الذي تريده إلا من خلال أن تصبح موظفاً أكثر قيمة. والعمل لساعات أطول وفهم الكيفية التي تؤثر بها وظيفتك على أرباح الشركة بمثابة عناصر مهمة.. لكن النمط التقليدي للعمل الجاد هو أيضاً عنصر مهم.

٤. **العمل بذكاء أكثر.** اطرح أسئلة. واقرأ المذكرات. وتلق دورات متصلة بالعمل. افعل كل شيء يمكن أن تفعله من أجل أن تجعل نفسك أكثر ذكاءً وفعالية في وظيفتك التي تؤديها.

٥. **مساعدة رئيسك على الأداء الأفضل.** فالقيام بوظيفتك بشكل جيد أمر لا بأس به. لكن القيام بوظيفتك بشكل جيد بجانب مساعدة رئيسك في ذات الوقت على القيام بوظيفته بشكل جيد أفضل بكثير. ففي معظم المجالات، غالباً ما يتم انتقال السلطة من الرئيس إلى أفضل موظف. وإذا كانت تلك هي طبيعة المجال الذي تعمل فيه، فإنه عندما تساعد رئيسك على الارتقاء بتمكينه من تحسين أدائه وإظهاره بمظهر طيب، فإن رئيسك سوف يفعل نفس الشيء معك.

كموظف، أنت تتمتع بميزة على رئيسك، لأنك على الأرجح تكون بطريقة أو بأخرى أقرب إلى الإجراءات العملية. فربما تكون أقرب إلى العملاء أو عملية الإنتاج أو مشكلات إرضاء العملاء. ربما تكون أقرب إلى مجريات الأمور الداخلية؛ النزاعات والخلافات بين الموظفين. أياً كان الأمر، لديك فرصة لمساعدة رئيسك على النجاح عن طريق التوصل إلى الرؤى والأسئلة والحلول التي لا يستطيع أن يراها بوضوح.

افعل ذلك، وسوف يكون رئيسك أقوى داعم لك فيما يتعلق بزيادة دخلك.

عندما تواجه أنت أو فريقك مشكلة مهمة أو تحدياً كبيراً، يمكنك أن تكتب تقريراً عنه أيضاً. واحرص هنا أيضاً على أن يكون هذا التقرير قصيراً ومختصراً. وانسب الفضل لأهله عندما يتعين ذلك. وتأكد من أن التقرير مصاغ بطريقة لا تجرح من خلالها مشاعر أحد من أجل الصعود على أكتاف الآخرين. والأهم من ذلك، لا تعرض مشكلة أبداً دون تقديم ثلاثة حلول ممكنة. فعندما تفعل ذلك، تكتسب سمعة طيبة بأنك تتمتع بتفكير جيد.

عن طريق العمل بجد أكثر وذكاء أكبر من أجل تحقيق المزيد والمزيد وعن طريق إحاطتك للأشخاص المهمين بما تنجزه، سوف تجد أن الجميع أكثر تقبلاً لفكرة منحك زيادات في الراتب أعلى من الزيادات العادية عندما يتم فحص تقرير الأداء الخاص بك كل عام.

دعنا نتأمل الكيفية التي يمكن أن يؤثر بها هذا على إيراداتك على مدى فترة ممتدة من الوقت.

إذا كان أمامك ٤٠ عاماً أخرى، فسوف تصبح ثرياً فقط من خلال أن تصبح موظفاً أفضل

من أجل توضيح هذه النقطة، سوف أتحدث بنفس الأسلوب الذي يستخدمه عادة معظم المخططين الماليين وخبراء الثراء: الحياة المهنية التي مدتها ٤٠ عاماً.

إذا كنت قرأت مقدمة هذا الكتاب، فالأرجح أنك ستقول في نفسك: "لماذا يستخدم هذا الإطار الزمني؟ ألم يقل إن هذا النوع من الحساب مخادع في الأساس؟ فمن لديه ٤٠ عاماً ليصبح ثرياً؟ فقط من هم في مقتبل العمر. وحتى بالنسبة لهؤلاء، من يريد أن ينتظر طيلة هذه المدة الزمنية؟".

معك حق. لكن سوف أقوم بعرض هذه النقطة لأن ما أريد أن أقنعك به فعلاً في هذا الفصل –زيادة دخلك بشكل هائل– سوف يظهر أكثر فعالية وتأثيراً بتوضيح الفارق.

أوسكار أورديناري يبلغ من العمر ٢٥ عاماً ويكسب دخلاً سنوياً مقداره ٢٨٠٠٠ دولار، ويحصل على زيادات سنوية نسبتها ٣–٤٪. وخلال ٤٠ عاماً من حياته المهنية، سوف يصبح راتبه ٢,٣ مليون دولار تقريباً.

إلود إكسبشنال لا يرضى بما هو عادي. فهو شخص طموح ومجتهد، وراتبه يزيد بنسبة ٦٪ على مدار نفس الأربعين عاماً. بعبارة أخرى، إلود يكسب أكثر من زميله أوسكار. صحيح ليس أكثر بكثير منه، على الأقل في البداية. لكن الفارق يصبح أكثر وضوحاً وأهمية بمرور الوقت، لأن الراتب الذي تعتمد عليه الزيادة الخاصة بإلود يرتفع بشكل متتابع. وخلال فترة الأربعين عاماً، سوف يصبح راتب إلود حوالي ٤,٣ ملايين دولار؛ أي تقريباً ضعف ما سوف يتقاضاه أوسكار.

لو فرضنا أن إلود وأوسكار يعيشان في بيتين متماثلين وينفقان تقريباً نفس القدر من المال؛ فسوف يصبح لدى إلود مدخرات تزيد عن مدخرات أوسكار بمقدار ٣-٤ ملايين دولار، بفرض أنهما يكسبان فوائد نسبتها ٩-١٠٪ على مدخراتهما وأن متوسط نسبة التضخم ٣-٤٪.

أموال التقاعد التي تبلغ ٣ ملايين دولار سوف توفر دخلاً جيداً لإلود وزوجته. لكن فرصة أوسكار في التقاعد بشكل مريح من الناحية المادية ستكون مستبعدة جداً.

الحصول على زيادات سنوية أفضل من المتوسط يمكن أن تصنع فارقاً كبيراً في الثراء الذي تحققه على مدار حياتك. وبالطبع السبب وراء ذلك يكمن في التأثير الهائل للفائدة المركبة، خصوصاً على مدى فترة زمنية ممتدة.

فكر في حياتك المهنية وتخيل ما يمكن أن يحدث إذا استطعت مثل إلود أن تكسب أكثر مما تكسبه إلى الآن بنسبة ٦٪.

عن طريق جعل نفسك موظفاً أكثر قيمة وعن طريق الترويج لقيمتك لدى الأشخاص المهمين في شركتك سوف تحصل على زيادات الراتب الإضافية التي تحتاج إليها كي تتقاعد في نهاية حياتك المهنية وأنت غني. لكن هذه هي خطتك الاحتياطية التي مداها الزمني ٤٠ عاماً. هيا نتحدث عن شيء أكثر إثارة من هذا: كيف تزيد دخلك بنسبة تتراوح بين ١٠٪ و ١٠٠٪ سنوياً (أو أكثر) حتى تتمكن من تحقيق الثراء في فترة تتراوح بين ٧ و ١٥ سنوات؟

الارتقاء من مرحلة تحقيق قيمة إلى مرحلة ذات لا يقدر بثمن

إذا كان هدف الحصول على زيادات في الراتب أفضل من المتوسط يمكن تحقيقه عن طريق أن تصبح موظفاً أفضل من المتوسط، فمن ثم هدف الحصول على زيادات هائلة في الراتب يمكن تحقيقه عن طريق أن تصبح موظفاً متميزاً يفوق الوصف.

فكر في الأمر على هذا النحو: الموظفون الجيدون يتقاضون رواتب جيدة لأن لهم قيمة. لكن الموظفين العظام يتقاضون رواتب مذهلة لأنه يُنظر إليهم على أنهم "لا يقدرون بثمن".

دعنا نستغرق بعض الوقت في تعريف بعض المصطلحات هنا، لأن كلمات مثل "قيم" و"لا يُقدر بثمن" يتم استخدامها دون تدقيق. فمثلاً، قد يقول أحد الرؤساء إن مساعده الشخصي "لا يقدر بثمن" عندما يعني ببساطة أنه يهتم بكل حاجاته ورغباته ويجعل حياته أكثر سهولة ويسراً.

لكن هل يعني وصف الرئيس لمساعده بأنه "لا يقدر بثمن" أنه يمنحه قدراً غير محدود من المال؟ هل سيضاعف راتبه كي يحتفظ به؟ هل سيزيده إلى ثلاثة أضعاف؟

صحيح أنك ترغب في أن ينظر إليك رئيسك على أنك "لا تقدر بثمن"، لكنك لا تريد هذا النوع من التقدير المقصور على التربيت على كتفك ومنحك ٢٠ دولاراً إضافية أسبوعياً لتضعها

خمس طرق للاستجابة المناسبة والوصول للقمة إذا تم رفض طلبك لزيادة راتبك

منذ أن غيرت الطريقة التي أعمل بها في وظيفتي، لم يُرفض طلبي أبداً لزيادة راتبي، لكنني تحملت مسئولية رفض طلبات زيادة الراتب من قبل العديد من الموظفين، وببساطة معظمهم قطب جبينه واختفى. لكن القلة القليلة منهم هي التي اعتبرت التجربة بمثابة نداء صحوة واستجابت الاستجابة المناسبة. فهم لم يعتبروا أنفسهم خاسرين، ولم يسمحوا لي بأن أنظر إليهم بهذه الطريقة.

إذا طلبت زيادة في الراتب وقوبل طلبك بالرفض، فإن الجدل مع رئيسك لن يحقق لك أي مكاسب. لكن إذا استطعت أن تستفيد من الموقف عن طريق اتباع المقترحات الواردة أدناه، فربما تشعر بالدهشة من مدى التحسن المثير الذي يمكن أن يحدث لدخلك المستقبلي:

١. **اشكر رئيسك**. أجل، وجه إليه الشكر. فهناك احتمال كبير لأن يكون رفض طلبك الخاص بزيادة راتبك راجعاً إلى أنك لا تستحق هذه الزيادة. إذا كنت مثل معظم الناس، فإن هذه الفكرة سوف تكون شاقة على نفسك. لكن إذا قضيت بعض الوقت في التفكير بموضوعية في أدائك (سائلاً نفسك أسئلة مثل: "هل كنت أحضر دائماً إلى العمل في وقت مبكر؟" و"هل أظل في العمل لوقت متأخر؟" و"هل كنت دائماً متحمساً ونشيطاً ومتعاوناً؟")، فالأرجح أنك ستكتشف حقيقة أدائك: أقل من ممتاز.

عندما تشكر رئيسك على أنه ساعدك على إبصار الحقيقة، فإنك سوف تنبهه إليك. وإذا أتبعت هذا بشيء من الالتزام والتعهد بتحسين أدائك مستقبلاً، فسوف تلتفت أنظاره إليك ويراقبك وأنت تفي بما تعهدت به.

٢. **احضر إلى العمل في وقت أكثر تبكيراً**. ليست هناك طريقة أكثر تأثيراً وإظهاراً لمدى جديتك في عملك من الحضور إلى موقعه في وقت أكثر تبكيراً مما اعتدت عليه سابقاً. ونصف ساعة تكفي. وإذا استطعت، فاحضر إلى العمل قبل أن يأتي رئيسك. احضر مبكراً، واحرص على أن يعرف رئيسك هذه الحقيقة.

٣. **اعمل بجد أكبر**. عليك أن تدرك أن مقدار ما ظللت تبذله من جهد إلى الآن لم يكن كافياً لجعلك الموظف رقم واحد في قسمك. والحضور إلى موقع العمل في وقت أكثر تبكيراً ثم الاهتمام الكامل بعملك سوف يثبتان صدق نيتك. وبمرور الوقت، الجهد والوقت الإضافيان اللذان تبذلهما من أجل وظيفتك سوف يترجمان إلى مهارات أعلى مستوى ومعرفة أفضل وسوف تزداد احتمالات كسبك لمال أكثر.

٤. **احصل على مزيد من التدريب.** استغل كل فرصة تتهيأ لك كي تصبح أفضل معرفة بوظيفتك. انتهز فرصة أي برامج تعرضها شركتك. وإذا ظهر شيء جديد ولم ترد شركتك أن تنفق مالاً عليه، فأنفق أنت عليه. (وكما الحال مع العمل بمزيد من الجد، لا تجعل تدريبك الإضافي يمر دون أن يسترعي انتباه الآخرين).

٥. **ساعد رئيسك في التخطيط لمستقبلك.** بعد أسابيع قلائل من ظهورك بصورة جديدة، اطلب موعداً للقاء رئيسك. ربما يخشى رئيسك أن تطلب منه زيادة في الراتب. أكد له أن اعتقاده هذا غير صحيح، وعندما تنفرد به، أكد له من جديد على شعورك بالامتنان إزاء نداء الصحوة الذي وجهه إليك وأطلعه بإيجاز على التغييرات والتحسينات التي قمت بها وبعد ذلك اسأله عن المزيد الذي يمكن أن تفعله من أجل التقدم أكثر وأسرع. ولا تطلب منه أي شيء في المقابل. أظهر له أن التميز في أداء عملك هو شغلك الشاغل.

هذا تغيير جذري. وخمسة وتسعون بالمائة من الناس الذين يقرءون هذا لن يحاولوا أبداً. لكن يمكن أن تكون من النسبة المستثناة. فإذا فعلت هذا، فسوف ترى بعينيك نتائج مثيرة. سوف يتحسن دخلك خلال ستة أشهر أو أقل؛ وسوف يستمر في التحسن بعد ذلك، وسوف تجد نفسك في مستوى جديد تماماً. وبنفس القدر من الأهمية -أو ربما بقدر أكبر من الأهمية- سوف يزداد تميزك في أداء وظيفتك بشكل مثير. وسوف يزداد حبك لعملك لأنك ستكون أفضل في أدائه؛ وسوف تسترعي انتباه جميع المحيطين بك بمن فيهم رئيسك.

في حسابك البنكي. حتى تصبح بحق موظفاً "لا يقدر بثمن"، يتعين عليك أن تجعل من الصعب على رئيسك أن يستبدلك بآخر؟ كيف يمكنك أن تفعل ذلك؟

في الواقع أنت لا تستطيع أن تفعل ذلك بشكل تام. فالجميع بمن فيهم دونالد ترمب وأوبرا وينفري يمكن استبدالهم والاستغناء عنهم. لكن كلما أظهرت جوانب متميزة من نفسك تبدو بها شخصية لا يمكن الاستعاضة عنها، تحسنت فرص زيادة دخلك بشكل هائل.

وكما سأبين لك، سوف يتعين عليك أن تتعلم المزيد عن مجال عملك. وربما يتعين عليك أيضاً تغيير مواصفات وظيفتك (على الأقل إلى حد ما). ومن الوارد جداً أنك ستكون في حاجة لأن توسع دائرة معارفك كي تضم المزيد من الناس الذين يستطيعون مساعدتك في تحقيق هذا الهدف.

لكن أهم شيء سوف تكون في حاجة للقيام به هو إجادة مهارة مقدرة مالياً (أي تحظى بتقدير الآخرين من الناحية المالية).

ما معنى المهارة المقدرة مالياً؟

فلنبدأ بهذا المفهوم الأخير ونشق طريقنا بشكل معكوس.

المهارة المقدرة مالياً هي المهارة التي يكون عدد وفير من الآخرين على استعداد لأن يدفعوا مالاً من أجلها. ما مدى جودة هذه المهارة؟ أريد أن أبدأ العرض أو المزايدة بـ ١٣٠٠٠٠ دولار كل عام مثلاً.

أعترف بأن هذا الرقم تم اختياره بشكل عشوائي إلى حد ما. ولكنه يتميز بأنه يعطيك دخلاً يقدر بعد خصم الضرائب بـ ٩٠٠٠٠ دولار. وهذا مبلغ كافٍ كي يتيح لشخص أو اثنين الاستمتاع بأسلوب حياة مريح بشكل معقول ووضع ١٣٠٠٠ دولار على الأقل في حساب المدخرات. استثمر الـ ١٣٠٠٠ دولار على مدار حياة مهنية مدتها ١٥ عاماً بنسبة ١٢٪ وسوف تحصل على صافي قيمة يزيد على المليون دولار. (وسوف أبين لك الطريقة التي تحقق بها أفضل من هذا بكثير عن طريق استثمار وقتك ومالك بطرق سوف تفتح لك مصادر إضافية وتلقائية للدخل).

وقبل أن نلقي نظرة على نوع الوظائف التي تحقق لك راتباً مقداره ١٣٠٠٠٠ دولار، هيا نتحدث عن مزيد من الأشياء الواضحة والمهمة في ذات الوقت التي تتعلق بمصطلح "المهارة المقدرة مالياً".

- نحن الآن نتحدث فقط عن القيمة المالية. فنحن نعترف كما أشرنا من قبل أن هناك قيماً أخرى أكثر أهمية.
- أنا أستخدم كلمة "مقدرة" بدلاً من كلمة "قيّمة"، لأنني أريد أن أؤكد على فكرة أن التقدير المهم هو تقدير السوق. فنحن لسنا معنيين هنا بما قد تجده قيماً أو مهماً في ذاتك، ولكننا معنيون فقط بما يقدره الآخرون مالياً فيك.
- أنا أؤكد على فكرة المهارة وليس المهنة، لأن المهارات قابلة للنقل أو التحويل بطريقة لا تنطبق على المهن أو الوظائف. أيضاً من الممكن أن تجمع بين مهارات عديدة مقدرة في وظيفة أو مهنة معينة ومن ثم تضاعف دخلك. سوف أوضح لك المزيد عن ذلك لاحقاً.
- وأخيراً لاحظ أنني استخدمت كلمة "إجادة". فهذا سيكون مهماً فيما بعد.

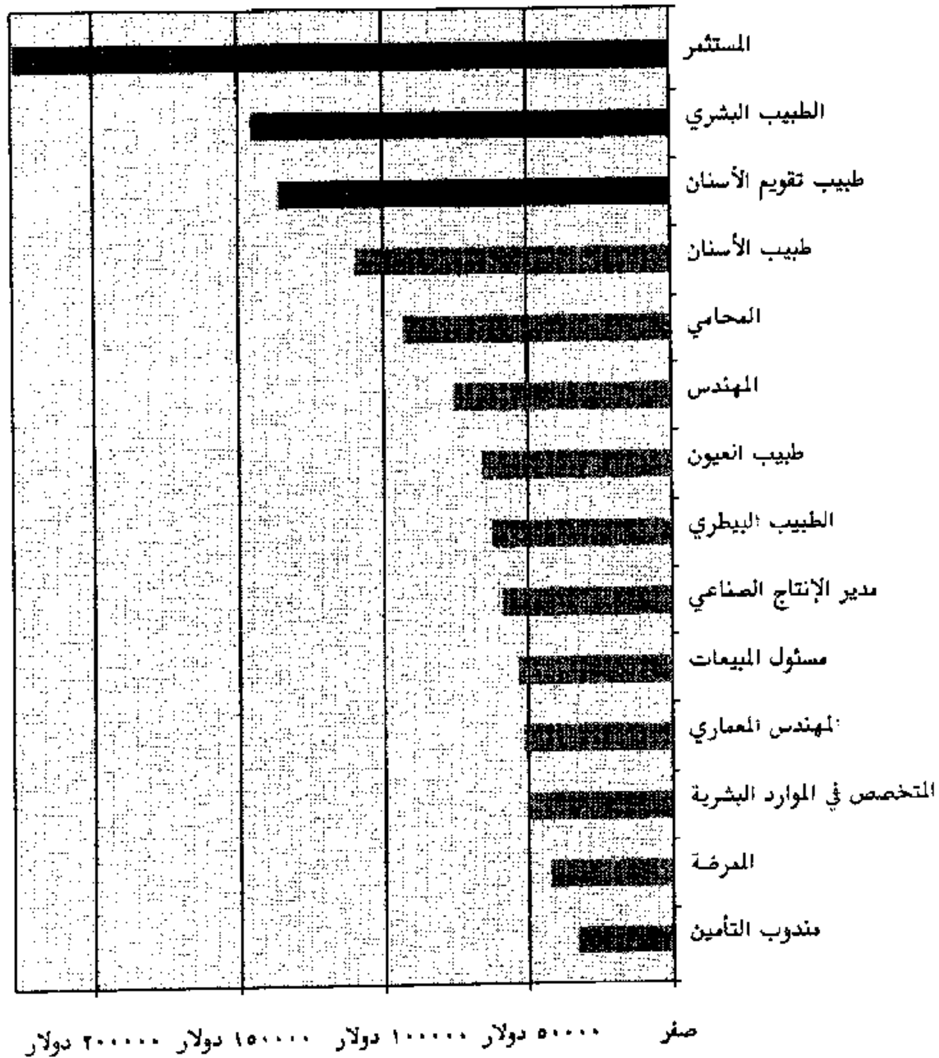
إذن هيا نلق نظرة على بعض المهن الشائعة كي نرى متوسط دخولها.

الشكل ٤-١ يبين متوسط دخول ١٤ مهنة بالولايات المتحدة. والمهن التي تنسجم مع تعريفي للمهارة المقدرة مالياً تم إبرازها في الشكل.

ربما تندهش حينما تعرف أن متوسط دخل طبيب أسنان أو محام أقل من ١٣٠٠٠٠ دولار. لكن هذا مجرد متوسط للدخل. فمتوسط الدخل يتضمن جميع الأنشطة والشركات، كبيرة أو صغيرة، قوية أو ضعيفة، وفي كافة أنواع المجالات.

وبالطبع الشركات الأكبر غالباً ما تعطي أجوراً أعلى من الشركات متوسطة الحجم. والشركات الصغيرة تكون أجورها منخفضة جداً في البداية؛ لكن عندما تنمو فإن الأجور التي تمنحها للأشخاص المهمين بها يمكن أن تكون مثل بل وحتى أعلى من شركات فورتشن ٥٠٠. وإذا تأملت الوظائف متميزة الأجر في هذه المهن، فإن الأرقام ستصبح أكبر (انظر الشكل ٤-٢).

شكل ٤-١ متوسط رواتب الولايات المتحدة بناءً على المهن



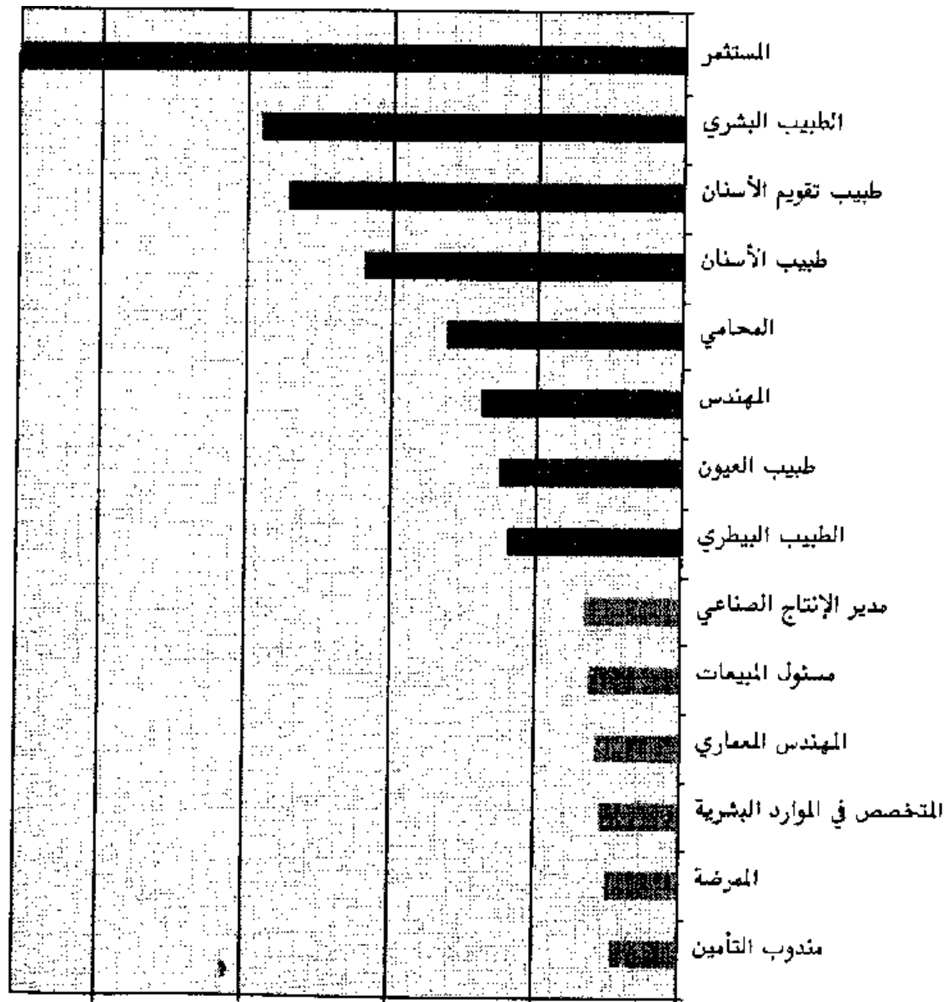
إذن ما الذي يمكن أن تفعله بهذه المعلومات؟

إذا كنت تعمل بالفعل في مهنة مقدرة مالياً وتكسب حالياً ١٣٠٠٠٠ دولار كحد أدنى (وبافتراض أنك سعيد باختيارك الوظيفي)، فإن لديك ثلاثة أهداف.

١. ينبغي أن تجيد المهارة الأساسية في مهنتك؛ تلك المهارة التي تجلب لك أكبر عائد مادي.

٢. ينبغي أن تصبح ماهراً في إقناع الآخرين بفكرة أنك تجيد هذه المهارة.

شكل ٤-٢ أعلى رواتب بالولايات المتحدة بناءً على المهن



٣. ينبغي أن تقوم دائماً بضبط إنفاقك حتى تتمكن من استثمار قدر أكبر من مالك في فتح مصادر جديدة للدخل وامتلاك المزيد من الأسهم بينما ينمو دخلك بسرعة (يمكن أن يرتفع دخلك ضعفي أو ثلاثة أضعاف الدخل المعتاد في مهنتك).

إذا كنت تستطيع أن ترفع دخلك إلى ١٣٠٠٠٠ دولار في العام، فيجب أن تكون قادراً على تحقيق صافي قيمة مقداره مليون دولار (مع عدم إدخال منزلك وسيارتك في الحسبة) خلال فترة تتراوح بين ٧ و ١٥ عاماً، بافتراض أنك تقوم دائماً بالاقتصاد في إنفاقك.

في الصفحات التالية سوف أخبرك بطرق عديدة تفعل بها ذلك. وسوف نبدأ بالحديث عن الكيفية التي يمكن أن تزيد الدخل الذي تحصل عليه من عملك.

كيف تحقق أكبر دخل في عملك

في الأساس هناك ثلاثة أنواع من الوظائف في عالم التجارة والأعمال: فنية وإدارية وربحية.

- *الوظائف الفنية* تشمل معظم وظائف تكنولوجيا المعلومات والهندسة وبعض الوظائف في المجالات القانونية والمالية والمحاسبية.
- *الوظائف الإدارية* تشمل معظم الوظائف الإدارية في الشركات والمؤسسات والعمليات والإنتاج وخدمة العملاء إضافة إلى بعض الوظائف المالية والمحاسبية.
- *الوظائف الربحية* هي تلك الوظائف التي تتضمن بشكل مباشر تحقيق أرباح للشركة. ومحققو الأرباح هم المسوقون وموظفو المبيعات وكتاب الإعلانات والمبتكرون لمنتجات جديدة وجميع من يديرون كل هؤلاء الموظفين. وفي معظم الشركات، محقق الأرباح القائد يكون المدير التنفيذي لأن وظيفته الأساسية هي تحقيق أرباح للشركة.

والموظفون الإداريون عادة ما يمثلون أقل فئة من حيث الأجور. فلأنهم يتلقون تدريباً عاماً، هم يلقون منافسة من عدد كبير جداً ممن تلقوا نفس التدريب على وظائف لا تتطلب مهارات أو مواهب خاصة. إذا كنت إدارياً جيداً جداً، يمكنك أن تتوقع زيادة دخلك بتحسن أدائك. لكن الاحتمال الأكبر أن هذه الزيادة ستكون نسبتها ٤ أو ٦٪؛ وهذا لا يكون كافياً على الأرجح لتحقيق هدفك متوسط المدى (٧- ١٥ عاماً) الخاص بتحقيق الثراء.

الموظفون الفنيون عادة ما يتلقون أجوراً أفضل من الموظفين الإداريين. وهذا يتضح بوجه خاص في بداية الحياة المهنية لكلا الفريقين حيث يتطلب المنصب الفني درجة عالية من المعرفة المتخصصة. فمهندسو الكمبيوتر والعاملون في مجال تكنولوجيا المعلومات والمحاسبون المعتمدون

يبدءون في العادة برواتب أعلى من الإداريين وموظفي خدمة العملاء، لكن الفارق يتضاءل بمرور الوقت. والمهندسون المتميزون غالباً ما تفوق أجورهم أجور نواب رئيس العمليات، لكن ليس أكثر بكثير منها.

ومحققو الدخل هم في العادة موظفون يتلقون أعلى الأجور. والأهم من ذلك، هم لديهم أكبر إمكانية لتحقيق نمو في الدخل.

إذا كنت تعمل لدى شركة متوسطة الحجم وتندرج ضمن أي من المجموعتين الوظيفيتين الأوليين، فسوف تصل إلى معدل ١٣٠٠٠٠ دولار فقط عن طريق الوصول إلى المناصب العليا في قسمك، وفقط عندما تربح شركتك وتنمو. وبالنسبة للشركات الأكبر، يمكنك أن تحقق راتباً يزيد على ١٣٠٠٠٠ دولار كمتخصص فني أو مدير فنيين وإداريين.

لكن حتى عندما يصل راتبك إلى هذا الرقم، سوف تكون إمكانيات صعودك أكثر محدودية. وذلك لأنه بغض النظر عن مدى إجادتك فيما تفعله، ما تقوم به يُنظر إليه دائماً على أنه من النفقات التي لابد منها، وليس جزءاً من العملية السرية لكسب المال.

لدي المزيد بخصوص هذا الأمر، لكن سوف أعود إليه لاحقاً. أما الآن فينبغي عليك أن تطرح على نفسك سؤالاً بسيطاً: "إذا عملت بجد أكبر وتحسنت فيما أفعله الآن: فهل هناك احتمالات جيدة لأن أتمكن من الوصول إلى مستوى دخل لا يقل عن ١٣٠٠٠٠ دولار خلال العامين أو الثلاثة أعوام القادمة؟".

وإذا كانت الإجابة بنعم، فهذا أمر طيب. أما إذا كانت الإجابة بلا، ينبغي أن تكون على استعداد لأن تحدث بعض التغييرات الجذرية.

إذن دعنا نتحدث الآن عن هذا الأمر: كيف تنمي مهاراتك وتحول وظيفتك إلى وظيفة تكون جديرة بأكثر من ١٣٠٠٠٠ دولار كمقابل لها؟

تخيل نفسك كاتب حسابات...

لنفرض أنك تعمل كاتب حسابات لدى إحدى وكالات بيع السيارات ولست راضياً عن راتبك الذي مقداره ٣٠٠٠٠ دولار. ربما تحلم بامتلاك توكيل خاص، لكن هذا أمر يستبعد حدوثه قريباً. فأنت تحتاج إلى مال كي تحصل على هذا التوكيل. وهذا المال ليس لديك الآن. يتعين عليك في الوقت الراهن أن تركز على شيء يمكن الوصول إليه في المستقبل القريب. لذلك انظر حولك.

من بخلاف صاحب التوكيل يحصل على راتب جيد؟ حسناً، مدير المبيعات يحصل على ٧٠٠٠٠ دولار في العام. وهذا راتب جيد. ثم هناك جو، موظف المبيعات الأول الذي يحقق أكثر من هذا.

لماذا يكسب محققو الدخل مالاً أكثر بكثير

الأجر الذي يتقاضاه المسوقون في العام الأول من عملهم يكون أقل بكثير مقارنة بالفنيين. لكن متوسط زيادة الدخل يكون أعلى. ويتعاقب هذه الزيادات على مدار الحياة المهنية، يمكن أن يصبح الراتب كبيراً للغاية.

فيما يلي مثال عما يعنيه هذا بالنسبة لموظفين في شركة كنت أتعامل معها بصفتي مستشاراً لها:

- فني الكمبيوتر المبتدئ بدأ براتب مقداره ٢٥٠٠٠ دولار. وبمرور حوالي ١٢ عاماً، ترقى هذا الشخص في المناصب إلى أن أصبح أهم خبير كمبيوتر في الشركة؛ وهو يتقاضى الآن ١٧٥٠٠٠ دولار.
- زميله في مجال التسويق بدأ براتب مقداره ٢٠٠٠٠ دولار. وبمرور حوالي ١٢ عاماً، ترقى هذا الشخص في المناصب إلى أن أصبح مديراً للأرباح؛ وهو يتقاضى الآن ٤٠٠٠٠٠ دولار.

ومنحنى الوصول إلى هذين الرقمين واحد تقريباً، لكن سوف يتقاضى مدير الأرباح أجراً يزيد على أجر فني الكمبيوتر بمقدار ٢٢٥٠٠٠ دولار على الأقل وذلك لمدة ٢٠ عاماً أخرى. والأهم من ذلك أن العاملين في مناصب تحقيق الأرباح يكون أمامهم بوجه عام فرص أفضل للوصول إلى مناصب المديرين التنفيذيين لشركاتهم.

وعندما تبحث الأمر تكتشف أنك لا تستطيع أن تكون مدير مبيعات لأن الشركة لديها سياسة تعيين الحاصلين على درجة الماجستير في إدارة الأعمال في هذه الوظيفة. إذن لا يبقى أمامك سوى خيار واحد: أن تصبح موظف مبيعات وتحقق تميزاً في الوظيفة حتى تصبح الموظف رقم واحد في المبيعات مثل جو.

قد تقول في نفسك: "ينبغي أن أنسى هذا الأمر فأنا لا أتمتع بالموهبة الضرورية للإجادة في هذا المجال، ولا أجيد العروض التقديمية الخاصة ببيع السيارات". لكن إذا كنت ذكياً، فسوف تدرك أن بيع السيارات مثل أي شيء آخر في الحياة، بمثابة عملية لا تتضمن سحراً، بل هي عبارة عن إجراءات محددة يمكن دراسة وتعلم كل منها.

هب أنك أصبحت على علاقة طيبة بجو واكتسبت ثقته في نهاية الأمر. واصطحبته ذات مرة خارج البيت من أجل تناول مشروب في إحدى الليالي وبدأ يفتح قلبه لك ويخبرك بأسراره،

الأشياء التي يفعلها وتجعله يتميز في الأداء وفي الكسب أيضاً على غيره من موظفي المبيعات. لست خبيراً بتجارة السيارات، لكن لن أشعر بالدهشة إذا سارت المحادثة على النحو التالي:

جو: إذا كنت أبيع سيارة لزوجين، فدائماً ما أقوم بمصافحة الرجل أولاً. بهذه الطريقة هو يشعر بأنه مهم. وهذا شيء ينبغي أن أشعره به حتى يتخذ القرار الذي أرغب فيه.

أنت: هذا رائع، جو. وماذا أيضاً؟

جو *(مبتسماً)*: هناك شيء أتجنب قوله بشكل فوري وهو ثمن السيارة. وإذا حدث وطرح العميل هذا السؤال القبيح، فإنني أقول له: "دعني أسألك يا سيدي إلى أي مدى مهم بالنسبة لك أن يكون لديك سيارة آمنة ومريحة من أجل أسرتك؟".

بعد ذلك يمكن أن يخبرك جو بالمزيد من الأشياء التي يفعلها دائماً. هذه الأشياء إذا نظرت إليها منفصلة فقد لا تمثل الكثير في رأيك. لكن إذا وضعتها بجانب بعضها البعض في عرض تقديمي واحد، فسوف تدرك الكيفية التي استطاع من خلالها جو أن يصبح موظف المبيعات رقم واحد في الشركة بمرور الشهور. وحيث إن هدفك هو أن تصبح متميزاً في مجال المبيعات مثل جو، فإن هذه الأشياء المحددة التي يفعلها هي أسرار تحتاج إلى أن تتعلمها.

الآن أنت تفهم أن موظف المبيعات الرائع ليس مجرد شخص يمتلك مواهب أو قدرات خارقة، لكنه شخص عادي لديه معرفة دقيقة وقيمة.

وبذلك تكتسب المهارات المطلوبة ليس من أجل أداء الوظيفة التي تؤديها حالياً ولكن من أجل أداء الوظيفة التي تطمح إليها. وعندما تتميز في أدائك لعملك وتتجاوز حدود المهام الوظيفية المطلوبة منك، تلتفت إليك الأنظار وتصبح متميزاً أيضاً فيما هو مهم. وبينما تصبح أكثر خبرة بالعمل الذي تريد أن تؤديه، فإن النتائج المترتبة على هذا سوف تبدأ في التحقق. فسوف تصبح أكثر معرفة وثقة. وسوف تتحدث بمزيد من الثقة والوضوح. وسوف يبدأ الناس في التعامل معك بشكل مختلف.

وبعد ذلك سوف تفتح الوظيفة التي تريدها أبوابها من أجلك في يوم ما. وعندما يحدث هذا، فإنك لن تطلبها بل هي التي سيتم عرضها عليك. لماذا؟ لأنك قد ذاع صيتك بالفعل. فقد أظهرت فعلاً أنك الشخص المناسب لهذه الوظيفة، ومن ثم فإن قرار تعيينك بها سيكون سهلاً.

وفي مثالنا هذا، يمكن أن يتم تعيينك كموظف مبيعات للسيارات لأن لديك معرفة بالسيارات وأسعارها، وتعرف بروتوكولات وإجراءات البيع ومتطلبات الشركة والمتطلبات القانونية وما إلى ذلك.

وهدفك التالي يمكن أن يتمثل في أن تتميز في البيع على بقية موظفي المبيعات الآخرين. ويمكنك أن تحقق هذا أيضاً عن طريق دراسة الإجراءات النوعية والمحددة التي يقوم بها أفضل موظفي المبيعات بالشركة.

وسرعان ما ستكتشف أنك قد حققت النجاح وأصبحت تكسب المال الذي طالما حلمت به. وحينئذٍ يمكنك أن تبدأ في إعطاء وعود لنفسك. فتتعهد أولاً بتحقيق دخل يقدر بمائة ألف ثم بـ ١٣٠٠٠٠ ثم بنصف مليون ثم بمليون دولار.

يمكنك أن تحقق دخلاً يقدر بمليون دولار في العام عن طريق إجادة مهارات المسوقين أو موظفي المبيعات أو محققي الدخل أو مديري الأرباح. الكثيرون غيرك حققوا هذا، فلماذا لا تصبح واحداً منهم؟

بالمناسبة، هذا هو ما حدث بالضبط مع صديق لي. ففي أقل من ثلاثة أعوام، رأيت دخله الشخصي يرتفع من أقل من ٣٠٠٠٠ دولار إلى أكثر من ١٧٥٠٠٠ عن طريق اتباع هذه الخطوات. هذا حدث منذ ١٠ سنوات. وقد قابلته فقط الشهر الماضي. وكان يبدو بحالة جيدة، وحُق له ذلك. فقط كان يعمل ثلاثة أيام (بمعدل نصف يوم عمل) في الأسبوع وكان صافي قيمته عدة ملايين.

شارك في زيادة التدفق النقدي بشركتك

إذا كنت تكتفي بأداء عملك بشكل جيد في منصب فني أو إداري، يمكنك أن تتوقع زيادات متواضعة في الراتب. أما عندما تؤدي عملك بشكل جيد جداً، فسوف تحصل على زيادات جيدة جداً. لكن إذا كان هدفك هو الوصول براتبك إلى مستوى رائع، فسوف يتعين عليك أن تصبح من محققي الدخل الأساسيين. الأمر بهذه البساطة.

ما حجم الإسهام الذي ينبغي أن تقدمه لشركتك؟

إليك هذه القاعدة الموثوقة: إذا كنت تريد أن تحصل على زيادة أعلى من راتبك العادي بـ ١٠٠٠دولار، فتأكد من أنك تسهم بشكل كبير في أفكار ستحقق لشركتك صافي أرباح إضافية يتراوح مقداره من ١٠٠٠٠ دولار إلى ٢٠٠٠٠ دولار.

وهذا كحد أدنى. فبالنسبة للشركات الأكبر سوف يتعين عليك أن يكون تأثيرك أكبر من هذا بكثير؛ بمقدار يتراوح من ٢٠ إلى ٥٠ مرة.

وإذا كنت تريد أن تزيد دخلك الحالي بمقدار ٢٥٠٠٠ دولار مثلاً، فسوف يتعين عليك اكتشاف طريقة تزيد بها الأرباح بمقدار ٢٥٠٠٠٠ دولار أو أكثر. وفكرتك هذه ينبغي ألا تكون مقصورة على صفقة واحدة فقط. فمبلغ ٢٥٠٠٠٠ دولار الذي يتعين أن تسهم به من خلال عملك ينبغي أن يتم تحقيقه مراراً وتكراراً في المستقبل.

أعجوبة التعلم المتضاعف

عندما تستثمر وقتك في إجادة مهارة يتم تقديرها مالياً، فسوف يساعدك هذا في كسب مقدار جيد من المال بشكل سريع. وفي كل عام تستثمر في استخدامها، سوف تجد أنه من الأسهل عليك الوصول إلى الترقيات وتحقيق طفرات في دخلك.

ويمرور الوقت، سوف يصبح دخلك مميزاً. ليس لأنك طلبته ولكن لأنك حسنت وطورت من نفسك وأصبحت موظفاً قيماً بالنسبة لشركتك.

فمثل المال، قيمة المهارات المقدرة مالياً تتضاعف بمرور الوقت.

دعني أوضح لك الأمر.

إذا كنت ستتعلم مهارة معينة في التسويق اليوم -ولتكن هذه المهارة هي كتابة عناوين رئيسية متميزة- فإن هذا سوف يفيدك بشكل ملحوظ إذا كنت ستكتب حزمة تسويق مباشر غداً. هذا يمكن أن يضاعف مثلاً معدل الاستجابة لهذه الحزمة. وهذا التأثير -تضاعف معدل الاستجابة- يمكن أن يقدر بآلاف بل وحتى بعشرات الآلاف من الدولارات من أجلك.

وبينما تقوم بتطبيق هذه المعرفة مراراً وتكراراً، سوف تزداد إجادتك لها. وهذا التحسن سوف يؤدي إلى معدلات استجابة أعلى ومن ثم دولارات أكثر من أجلك.

وبينما تقوم بإضافة المزيد من مهارات كتابة الإعلانات، فإن مهارة كتابة العناوين الرئيسية سوف تحقق لك استجابة أكثر قوة، لأنها سوف تتكامل مع غيرها من الحيل والأساليب.

وليس هذا هو وجه الشبه الوحيد بين الاستثمار في تعلم مهارة جديدة مقدرة مالياً واستثمار المال. لأنه بمجرد أن تكتسب مهارة مقدرة مالياً، فإن مقدار المال الذي تكسبه منها يكون متعلقاً في معظمه بتحقيق النمو؛ أقصد بمعرفة الكيفية التي تستغل بها هذه المهارة في الفرص المربحة المتزايدة. بعبارة أخرى، نفس المهارة التي يمكن أن تكسب بها ١٢٠٠٠٠ دولار عندما تكون شركتك صغيرة نسبياً يمكن أن تدر لك دخلاً مقداره ٣٦٠٠٠٠ دولار أو حتى ٥٦٠٠٠٠ دولار (أو حتى عشرة أضعاف هذا المبلغ) إذا انتقلت إلى شركة أكبر أو إذا نمت شركتك. فمعرفتك تتضاعف بمرور الوقت وكذلك يمكن أن تتضاعف الفرص التي تستخدم هذه المعرفة في اقتناصها.

هذا هو ما تريده: أن تصبح قادراً على تحقيق زيادة هائلة في دخلك مستقبلاً مقابل نفس القدر من العمل الذي تؤديه الآن. ويمكنك أن تضمن هذه عن طريق تعلم الكيفية التي تنمي بها عملك ثم الاستمتاع بعد ذلك بالزيادات التي تتحقق في الراتب بينما ينمو عملك.

وحتى تحتفظ براتب أعلى بكثير من الراتب العادي، أنت بحاجة إلى أن يكون لك تأثير كبير جداً في نمو دخل شركتك.

والقاعدة الموثوقة التي سقتها إليك تنطبق على معظم الشركات النامية. ربما لا تنطبق على الشركات الكبيرة الثابتة. فبوجه عام، الشركات الكبيرة يكون لها نظام ثابت وتعطي إمكانية للتنبؤ بالدخل بدلاً من الزيادات التي تمثل طفرات في الرواتب. تأمل ما يلي وستجد أنه منطقي. الشركات الكبيرة تجذب الأذكياء والمجتهدين والذين يكونون أحياناً ضد التغيير. وأحياناً تكون هناك مواهب جيدة أكثر مما تكون هناك حاجة إليه.

بوجه عام، سوف تحظى بأفضل فرصة لزيادة دخلك بشكل هائل إذا عملت لدى شركة تتمتع بـ:

- مبيعات هائلة (بالملايين أو عشرات الملايين من الدولارات وهذا أفضل)
- أرباح معقولة (وما تعنيه كلمة "معقولة" يعتمد على المجال)
- تاريخ حالي للنمو (في كل من المبيعات والأرباح)
- رؤية وتصور لمزيد من النمو

وكما أشرت ينبغي أن يكون بها عدد صغير من الموظفين (حتى تبرز إسهاماتك).

إذا لم تكن الشركة التي تعمل لديها حالياً تفي بواحد أو أكثر من تلك المعايير، فابدأ في البحث عن شركة أخرى. فإذا لم يكن لديك قدرة على إحداث تحول في هذه الشركة بمفردك، فلن تكون هناك موارد مالية كافية متاحة لتحقيق أهدافك المالية.

موقفك المثالي يمكن أن يتمثل في جعل نفسك قادراً على تحقيق أرباح هائلة في شركة صغيرة سريعة النمو وتحقيق أرباح عالية. إذا كنت تستطيع أن تفعل ذلك فهذا عظيم، وإذا لم تكن تستطيع، فلا تقلق. هناك عدد هائل من الطرق الأخرى التي ترفع بها دخلك بشكل مثير.

تحويل نفسك إلى محقق أرباح

إذن...

إذا كنت تريد أن تحقق دخلاً رائعاً، فإنه يتعين عليك أن تسهم في تحقيق أرباح مذهلة لشركتك. وهذا يعني أن تكون بمثابة قوة مؤثرة في ابتكار المنتجات أو التسويق أو البيع أو إدارة الأرباح.

وإذا كانت وظيفتك الحالية خارج أي نطاق من هذه النطاقات، ينبغي عليك إما أن تغير وظيفتك وإما أن تزيد من صلاحياتك الوظيفية بحيث تصبح مشاركاً بشكل مباشر في واحدة منها.

محققو الثروة في مقابل مضيعي الثروة

ببساطة شديدة، هناك شيئان فقط يمكنك أن تفعلهما بمالك:

١. إما أن تدخره.

٢. وإما أن تنفقه.

وادخار المال يزيد من ثرائك. وإنفاقه يجعلك أكثر فقراً.

وبنفس المنطق، هناك دوران أساسيان يمكن أن تلعبهما كموظف:

١. إما أن تزيد الأرباح.

٢. وإما أن تقلل الأرباح.

ومحقق الأرباح هو شخص يبتكر منتجاً أو يسوق له أو يبيعه أو يتحكم في الإيرادات النهائية. والباقون -شئت أم أبيت- مقللون للأرباح.

صحيح أن هذا مبالغة في التبسيط. فكل موظف يمكن أن يسهم في تقليل أو زيادة الأرباح أو في كليهما معاً في وقت معين، لكن عندما يتعلق الأمر بتقليل أو زيادة قوة العمل ومنح العلاوات، يكون هذا المنظور الثنائي حاضراً في ذهن صاحب كل شركة.

أساس الاستقرار الوظيفي طويل الأمد والحصول على زيادات كبيرة في الراتب هو أن تجعل رئيسك يعتقد أنك من محققي الأرباح الأساسيين لشركته. والطريقة الوحيدة التي تستطيع من خلالها أن تجعله يعتقد هذا هو أن تنفذه فعلياً.

هل تريد راتباً كبيراً يزيد على ١٣٠٠٠٠ دولار؟ ابدأ في تحقيق أرباح كبيرة لشركتك تتجاوز المليون دولار.

هذا الأمر ليس بعيد المنال مثلما قد يبدو لك. دعني أعطك مثالين لأشخاص أعرفهم حققوا هذا بالفعل.

عندما قابلت تيد جونسون في عام ١٩٩٨، كان قد تم تعيينه في وظيفة إدارية متوسطة لدى شركة بريد مباشر كنت أتعامل معها بصفتي مستشاراً لها. وانبهرت به في الحال، لأنه كان يتمتع بالشجاعة الكافية لأن يختلف معي في أول لقاء يجمع بيننا. كنت قد نصحت رئيسه بأن يتخذ إجراءات عملية معينة فيما يتعلق بالدعاية الإعلانية. وبالرغم من أن تيد لم يكن ذا خبرة كبيرة في التسويق حينذاك، إلا أنه قال: "أنا لا أرى هذا مجدياً". ومن ثم تناقشنا في الأمر.

لم يكن تيد على صواب لكن منطقه كان سليماً واستعداده للعمل في مجال التسويق كان واضحاً. لقد أخبرت رئيسته بأن يقوم بتعيينه في وظيفة تسويقية. وخلال عام، كان مسئولاً عن أحد المنتجات.

بعد ذلك، لم يمضِ أسبوع واحد دون أن أسمع شيئاً عن تيد. فقد كان يعرض علي أنا ورئيسته باستمرار أفكاراً متنوعة عن الكيفية التي نبيع بها المزيد من هذا المنتج ونزيد من رضا العملاء وما إلى ذلك. لم تكن كل مقترحاته جديرة بالأخذ في الاعتبار لكن ما كان جديراً منها كان يتم تنفيذه على الفور.

في غضون ذلك لم يفتر نشاطه أو حماسه قط. فبمرور كل شهر، كان يتعلم أكثر ويتحسن فهمه. وهذا جعل مقترحاته أكثر قيمة. وفي المرة التالية التي لاح فيها منصب إداري في مجال التسويق، مُنحت الفرصة له.

تحول تيد استغرق أقل من عامين. وراتبه تضاعف تقريباً: من ٣١٠٠٠ إلى ٥٩٠٠٠ دولار. وبمجرد أن أصبح في منصب يبتكر من خلاله منتجات ويدير برنامجه الإعلاني، صعد منحنى تعلمه بشكل سريع. وخلال الأعوام الأربعة التي مضت منذ ذلك الوقت، نمت إسهاماته في الشركة من مليون دولار إلى ١٦ مليون دولار (بهامش ربح نسبته تزيد على ٢٠٪). لقد كان واضحاً أنه الشخص الأساسي في هذا التوسع. ومن ثم كان من السهل على رئيسته أن تحظى بموافقة على زيادة دخله من ٥٩٠٠٠ دولار إلى ٤٠٠٠٠٠ دولار في عام ٢٠٠٤.

والمثال الثاني يتعلق بماريون أوكس. لقد كانت تعمل مساعدة في مجال التحرير لدى شركة نشر أخرى كنت أتعامل معها بصفتي مستشاراً لها وذلك في عام ١٩٩٨. وبعد حضور ندوة تحدثت فيها أنا ورئيسها حول أسباب كون الكتابة الإعلانية عنصراً مهماً في تحقيق أرباح للشركة، تحولت ماريون من مجال التحرير إلى الكتابة الإعلانية.

وخلال عامين كاملين تقريباً، ظل دخلها ثابتاً. لكنها تمكنت بعد ذلك من كتابة أول ترويج إعلاني حقق نجاحاً باهراً. وهذا النجاح حفزها على العمل بمزيد من الجد. ففي خلال الاثني عشر شهراً التالية، كانت تحقق ملايين الدولارات كمبيعات إضافية بالنسبة للشركة وذلك في كل ربع عام. وزاد دخلها بشكل هائل من حوالي ٥٠٠٠٠ دولار إلى ٢٤٠٠٠٠ دولار في عام ٢٠٠٤.

هل هذه الأرقام واقعية؟

لا تكون هذه الأرقام واقعية إذا لم تكن عازماً على تحويل نفسك وإحداث فارق. لكن إذا أصبحت بالفعل جزءاً مهماً من عملية النمو الخاصة بشركتك، فمن المنطقي أن تتوقع زيادات كبيرة جداً من عام لآخر. والجدول ٤-٣ يبين بعض الأمثلة المستقاة من سجلات الأشخاص الذين كانوا يعملون لدى أحد عملائي.

جدول ٤-٣

	تاريخ التعيين	الراتب المبدئي (بالدولار)	نسبة الزيادة بالمائة	الراتب الحالي (بالدولار)
أ	١٩٩٦/ ٧/ ٢٤	٢٥٠٠٠	٥٠٠	١٥٠٠٠٠
ب	٢٠٠٠/ ٣/ ٦	٢٤٠٠٠	٢٣٣	٨٠٠٢٥
ج	١٩٨٩/ ٦/ ٢٠	٦٥٠٠٠	١٣١	١٥٠٠٠٠
د	١٩٩٣/ ١٢/ ١٤	٧٥٠٠٠	٤٧	١١٠٠٠٠
هـ	٢٠٠١/ ٦/ ٤	١٦٦٤٠	٢٩١	٦٥٠٠٠
و	١٩٩٩/ ١/ ٢	٢٦٠٠٠	١٥٠	٦٥٠٠٠
ز	١٩٩٨/ ٩/ ٢	٢٠٨٠٠	١٤٢	٥٠٤٠٠
ح	١٩٩٧/ ٩/ ٣	٢٨٠٠٠	١٦٨	٧٥٠٠٠
ط	١٩٩٩/ ٥/ ١٧	٢٣٠٠٠	١٣٩	٥٥٠٠٠
ي	١٩٩٨/ ٢/ ٩	٣٢٠٠٠	١٩٦	٩٤٦٠٠
ك	٢٠٠٠/ ٨/ ٢٨	٥٥٠٠٠	٨٢	١٠٠٠٠٠
ل	١٩٩٤/ ٩/ ٦	٣٧٠٠٠	١٥٧	٩٥٠٠٠
م	١٩٩٦/ ١١/٤	٤٨٠٠٠	٢١٣	١٥٠٠٠٠
ن	٢٠٠٠/ ١٠/٤	٤٥٠٠٠	٥٢	٦٨٥٠٠
س	١٩٩٥/ ١/١٧	٨٠٠٠٠	١١٩	١٧٥٠٠٠
ع	٢٠٠٠/ ٨/ ٨	٥٠٠٠٠	٤٨	٧٤٠٠٠
ف	١٩٩٩/ ٥/ ٢٤	٦٢٠٠٠	٨٤	١١٥٠٠٠
ص	٢٠٠٢/ ٢/٤	٣٣٠٠٠	٦٧	٥٥٠٠٠

إذا كنت ترغب في تحقيق زيادة هائلة مثل هذه في وظيفتك، فإليك ما يتعين عليك القيام به:

- حدد الكيفية التي يحقق بها عملك أرباحاً.
- افهم الكيفية التي تسهم بها وظيفتك في هذه العملية.
- قم بتعديل وتحسين عملك بحيث تحقق المزيد من الأرباح نتيجة لما تفعله.
- تأكد من أن الأشخاص المسئولين عن إعطائك زيادات في الراتب يعرفون مقدار الأرباح الإضافية التي تحققها للشركة.

تعلم الكيفية التي يحقق بها عملك أرباحاً

معظم الموظفين لا يعرفون سوى القليل جداً عن الكيفية التي تحقق بها الشركات التي يعملون لديها الأرباح. فربما يعرفون ما تبيعه الشركة (أي يستطيعون تحديد منتجاتها)، والوسائل التي تستخدمها في التسويق (التليفزيون والبريد المباشر والإنترنت وما إلى ذلك)، والعملاء المستهدفين بوجه عام (كبار السن، شباب، أطفال، نساء، إلخ)؛ لكنهم لا يجيبونك بشيء عندما تسألهم عن الكيفية التي يتم تحقيق المبيعات بها.

ما مدى معرفتك باستراتيجيات الأرباح الأساسية في شركتك؟ أجب عن الأسئلة الآتية:

- هل يمكنك تحديد خمس منافع رئيسية لأهم منتج أو خدمة تقدمها شركتك؟
- هل يمكنك تحديد المنفعة الثانوية (النفسية) لهذا المنتج أو تلك الخدمة؟
- هل يمكنك تحديد أسلوب بيع فريد لكل منتج أو خدمة مهمة تقدمها الشركة؟
- ما أهم ميزة تنافسية لدى شركتك؟
- كيف تتم الاستفادة من هذه الميزة في (١) ابتكار المنتج، (٢) التسويق، (٣) المبيعات؟

إذا كنت تعرف شركتك المعرفة التي تنبغي، فسوف يكون لديك إجابات سريعة وواثقة عن هذه الأسئلة. وإذا جعلتك هذه الأسئلة تتساءل وتخمن، فإن هذا يعني أنك في حاجة إلى بذل شيء من الجهد.

إليك شيئاً ينبغي أن تضعه في الحسبان: كل شركة لديها طريقة فريدة أساسية في تطوير وبيع منتجاتها أو خدماتها، وهذه الطريقة تكون غير مرئية بالنسبة لمن خارجها؛ بل في معظم الأحيان، تكون غير مرئية بالنسبة للمنافسين.

فقط عن طريق فهم الشركة بطريقة متعمقة جداً (وعلى الأخص فهم الكيفية التي يتم ابتكار وتطوير وبيع منتجاتها بها) يمكنك أن تأمل في أن تصبح جزءاً أساسياً من المنظومة الداخلية الخاصة بتحقيق الأرباح لشركتك.

يمكنك أن تكتسب قدراً لا بأس به من هذه المعرفة غير المرئية والخاصة ببساطة عن طريق التحدث إلى الأشخاص الذين لديهم هذه المعلومات. اتفق مع رئيسك على موعد وفاجئه بطرح هذا السؤال عليه: "ما الذي يجعل شركتنا ناجحة؟".

تحدث إلى كل شخصية ودودة في أقسام المبيعات والتسويق. اسألهم عن الكيفية التي يؤدون بها عملهم. وتحدث مع موظفي خدمة العملاء. واكتشف ما يطلبه العملاء. وإذا كنت تعرف أشخاصاً في مواقع المسئولية في التسويق أو تطوير المنتجات أو إدارة الأرباح في الشركات الأخرى، فاتصل بهم.

وبينما تحدث هذه المحادثات، سوف تبدأ في فهم الكيفية التي تعمل بها الشركة ونوعية الأشياء المهمة ونوعية الأشياء التي تهدر الوقت. هدفك هو أن تكتمل لديك صورة للجانب غير المرئي للشركة على التدريج. وسوف يتحقق لك هذا الهدف.

اكتشاف الطريقة التي تسهم بها وظيفتك في الأرباح النهائية

بمجرد أن تنتهي من معرفة استراتيجيات الأرباح الخاصة بشركتك، سوف يكون من السهل نسبياً عليك أن تحدد الكيفية التي تجعل بها العمل الذي تقوم به أساسياً وجوهرياً بالنسبة لنجاحها المالي.

يمكنك أن تحصل على فكرة جيدة بطرح السؤال التالي على نفسك: "في نظر الإدارة العليا، هل عملي الذي أقوم به يعتبر (١) جميلاً لكن غير ضروري، أم (٢) ضرورياً لكن لا يثير اهتمامهم بشكل كبير، أم (٣) جوهرياً بالنسبة لنمو الشركة وزيادة أرباحها؟".

كن أميناً. فإذا كانت وظيفتك في مجال الاتصالات المؤسسية مثلاً، فأنت في الفئة الأولى. وإذا كان عملك في المحاسبة أو قسم الشئون القانونية، فأنت في الفئة الأولى أو الثانية؛ بناءً على ما تفعله بالضبط. وحتى إن كنت في قسم التسويق أو المبيعات أو تطوير المنتجات، فلا يمكنك أن تتأكد من أن العمل الذي تؤديه يعتبر أساسياً وجوهرياً.

عليك أن تعي هذا جيداً: إذا كان ما تفعله نافعاً ومفيداً لشركتك ولكنه في ذات الوقت غير ضروري، فأنت لا تتمتع بالأمان الوظيفي، بغض النظر عن مدى إجادتك لعملك. وحتى إن كان العمل الذي تؤديه مهماً بالنسبة لعمليات الشركة، فإنه إذا كنت لا تقوم أنت نفسك بتحقيق أرباح، فأنت في خطر.

فطالما أن الشركة التي تعمل بها تزدهر وطالما أنك تعمل بجد وبشكل جيد، فإن راتبك سيكون في صعود دائم. لكن عندما تسوء الأمور أو عندما تتاح فرصة لاستبدالك بشخص آخر يمكن أن يؤدي نفس الوظيفة نظير راتب أقل، فسوف يتم تسريحك من العمل.

وكما قلت من قبل، هذا لا ينطبق على شخص يحقق نمواً ودخلاً لشركته بشكل ظاهر.

فمحققو النمو والدخل يُنظر إليهم ليس فقط على أنهم أشخاص جيدون فحسب ولكن أيضاً على أنهم أشخاص ضروريون ومرغوبون. فمن طريق جعل نفسك من بين هؤلاء القلة في شركتك الذين يعرفون الكيفية التي يحققون بها زيادة في أرباح الشركة، تعطي نفسك أكبر فرصة للحصول على زيادات كبيرة في الراتب والفوز بالترقيات العالية؛ وفي النهاية تحقيق دخل هائل يتجاوز المليون.

فيما يلي اختبار بسيط لتحديد مدى أهميتك بالنسبة لشركتك. أجب عن الأسئلة الآتية:

- هل ابتكرت خدمة أو منتجاً جديداً ناجحاً في السنة الماضية؟

- هل لديك مسئولية عن النتائج النهائية التي يحققها منتج أو مجموعة منتجات أو قسم معين؟ وإذا كان الأمر كذلك، فهل حقق هذا المنتج أرباحاً في العام الماضي؟ وهل سيحقق نفس هذه الأرباح ويتجاوزها هذا العام؟
- هل أنت مسئول بشكل مباشر عن المبيعات أو عن فريق من موظفي المبيعات؟ وإذا كنت كذلك، فهل حقق قسمك توقعات وآمال رئيسك أو زاد عليها في العام الماضي؟ وهل ستحقق نفس الشيء هذا العام؟
- هل توصلت مؤخراً إلى أفكار جديدة متعددة تزيد من المبيعات؟
- هل تحقق أنت شخصياً مبيعات تعادل راتبك ١٠ مرات؟
- هل أنت مسئول عن عمل تسويقي أو إعلاني مهم؟ وإذا كنت كذلك، فهل حققت توقعات وآمال رئيسك أو زدت عليها في العام الماضي؟ وهل ستحقق نفس الشيء هذا العام؟
- هل قدمت على الأقل اقتراحاً واحداً في الشهر الماضي عن تحسين تسويق الشركة أو استراتيجيات البيع؟

إذا كنت أجبت بـ "نعم" على الأقل عن عدد من تلك الأسئلة، فأنت في الوضع الذي ينبغي أن تكون فيه؛ أي تسهم بشكل هائل في تحقيق أرباح شركتك. وإذا لم تستطع الإجابة بـ "نعم" عن أي من هذه الأسئلة لكن لا تزال تشعر بأنك قادر على تحقيق إسهام كبير في إيرادات شركتك النهائية، فسوف يتعين عليك القيام ببعض التغييرات.

تعديل وظيفتك بحيث تصبح عاملاً حاسماً

خطتك تتمثل في إحداث تحول في أنشطة عملك بشكل تدريجي حتى تؤدي تدريجياً المزيد والمزيد من واحدة أو عدد من الوظائف القيمة الجوهرية التالية:

- تحقيق المبيعات
- ابتكار المنتجات
- إدارة الأرباح

الفكرة تتمثل في أن تحتفظ بوظيفتك الحالية بينما تحدث هذا التحول. *وسوف تقوم بهذا مع إحاطة رئيسك الحالي بالأمر ودعمه لك.*

أما إذا لم تحط رئيسك الحالي بالأمر، فسوف تخاطر بجعله عدواً لك. وهذا يمكن أن يدمر خططك. لذلك في كل شيء تفعله من هذه النقطة فصاعداً، فكر في الكيفية التي سوف يؤثر بها على رئيسك.

فإذا كان رئيسك منطقياً وعاقلاً، فسوف تكون قادراً على توضيح ما تقوم به وأسباب قيامك به. وإذا كان يفهم أنك سوف تستمر في تقديم الدعم له وتحسين أدائك الوظيفي، فإنه لن يرهب أبداً من طموحاتك. والأهم من ذلك، كن متأكداً من أن رئيسك يفهم أن نجاحك المستقبلي سوف يجعله يبدو بمظهر جيد. فالرئيس في نهاية الأمر هو معلمك ويحفزك على أن تصنع حياة مهنية ناجحة في الشركة. وبسبب رئيسك، سوف تساعد الشركة على تحقيق المزيد من الأرباح والإيرادات. وسوف يحصل رئيسك على الكثير من الثقة من الأشخاص المسئولين عن زيادة راتبه.

لكن قبل أن تجري هذه المحادثة -هذا إن أجريتها في الأساس- فأنت في حاجة لأن تحدد وظيفة بشركتك تريد أن تقوم بها.

حدد الأشخاص الذين يعملون بشركتك ويتقاضون أعلى الرواتب. بعد ذلك اكتشف بالضبط ما يفعلونه والمهارات التي يحتاجونها كي يؤدوا عملهم بشكل جيد. ربما يبدو هذا مستحيلاً الآن، لكنك قادر تماماً على أن تضطلع بنفس الوظيفة في يوم ما. ففي نهاية الأمر، جميع المهارات القيمة -التسويق والمبيعات وابتكار المنتجات وإدارة الأرباح- لا تحتاج إلى تخصص شديد. صحيح أنها تتطلب معرفة، لكنها نوع المعرفة الفنية الذي يمكن أن يكتسبه أي شخص طموح ومتألق.

بدءاً من اليوم، حاول أن تتعلم شيئاً عن هذه الوظيفة كل أسبوع. اكتشف ما تستغرقه من ساعات وأيام. واكتشف ما تحققه عادةً من عوائد ومتى تحقق عوائد أكبر وأسباب ذلك. حدد الروتين اليومي والمشكلات الشائعة وأكبر التحديات وأفضل المكافآت. اسأل. لاحظ. اقرأ.

ثابر على الأمر أسبوعاً بعد أسبوع إلى أن تبدأ في الشعور كما لو أنك حصلت عليها. وعندما تشعر بأنك على استعداد، تحدث إلى رئيسك عن خططك.

بعد ذلك اقترب من الأشخاص المهمين في القسم الذي أنت مهتم به. وأخبرهم بأمانة أنك تعتقد أن مجالهم يمكنك أن تجيد فيه. قل لهم إنك ظللت تتعلم عن هذا المجال في وقت فراغك وأنك ترغب في التطوع لمساعدتهم متى كان هناك سبيل لذلك حتى تستطيع أن تتعلم المزيد.

في تطوعك للمساعدة، يكون لديك ثلاثة أهداف:

١. إظهار التزامك بالعمل
٢. تنمية علاقات مع الموظفين المهمين في شركتك
٣. تعلم مهارة أساسية (مقدرة مالياً)

هدفك الأول سوف يتم تحقيقه على الفور. فمعظم الناس سوف يتأثرون باستعدادك للغوص في المجال ومد يد العون لهم. فإذا كانت نواياك صادقة ومتابعتك جادة، فسرعان ما ستكتسب سمعة بأنك شخصية طموحة (بغض النظر عن سنك).

وهدفك الثاني سوف يتم تحقيقه على مدار عدة أشهر، بينما تظهر ما تستطيع القيام به. تذكر أن أساس إقامة علاقات جيدة مع هؤلاء الأشخاص هو التركيز على مساعدتهم. فإذا كان واضحاً أن جهودك من أجل مصلحة شخصية، فربما يكون لها تأثير سلبي.

وهدفك الثالث –تعلم مهارة مقدرة مالياً– سوف يستغرق بعض الوقت. لكن المكاسب التي ستحصل عليها عندما تحققه سوف تكون هائلة. فإجادة مهارة مقدرة مالياً سوف تضمن لك دخلاً عالياً بقية حياتك.

إذا لم تكن هناك أي مهارة تجيدها، فجرب هذه المهارة أولاً

من بين جميع المهارات التي تستطيع اكتسابها –القدرة على التحدث مثل وينستون تشرشل والرسم مثل ريمبرنت والحساب مثل ألبرت أينشتاين– لن تجد واحدة منها ستساعدك على تحقيق الثراء مثل معرفة الكيفية التي تبيع بها الأشياء.

لذلك إذا كنت غير متأكد من المهارة المقدرة مالياً التي ينبغي أن تستهدفها، فأنا أوصيك بأن تصبح خبيراً في نوع المبيعات الذي يجعل شركتك رابحة. وسوف أعطيك الآن دورة بسيطة في البيع كي تساعدك على أن تقرر ما إذا كان هذا المجال مناسباً لك أو لا.

كل مشروع خاص –كل مدرسة ومطعم ومكتب قانوني ومستشفى وشركة بناء ومتجر معدات ومحل لعب– ينتعش ويزدهر بفضل نشاطه التجاري.

بالنسبة لحياتي أنا، كان من الصعب علي تعلم هذا الدرس. فلأنني أنحدر من خلفية غير تجارية، كنت أنظر إلى عالم التجارة نظرة سطحية. فمعرض الأعمال الفنية كان بالنسبة لي مكاناً يلتقي فيه الأشخاص الأذكياء من أجل التحدث عن أحدث الاتجاهات والتواصل مع عشاق الأعمال الفنية. وعندما كنت أحلم بامتلاك معرض خاص بي للأعمال الفنية، كانت تلك هي الطريقة التي ظللت أتخيله بها إلى أن اشتريت واحداً بالفعل. والحقيقة كانت مختلفة جداً.

أحد التجار المحليين الناجحين الذين كنت أعرفهم أخبرني عرضاً في يوم من الأيام أنه كان يخطط للتقاعد خلال سنوات قلائل. وعلى الفور اقترحت عليه أن يبيع لي معرضه. ورفض في البداية لكننا استمررنا في التحدث. وبعد شهر، عقدنا صفقة. فقد دفعت له مبلغاً نقدياً مقابل ٥٠٪ من أسهم معرضه. وكان من المتفق عليه أن أحصل على بقية الأسهم خلال ثلاث سنوات كان من المفترض أن يعلمني فيها ما يعرفه عن المجال بينما يخرج تدريجياً منه.

أول شيء جعلني أفعله هو أن أقوم بدعوة جميع أصدقائي وأفراد أسرتي للحضور إلى افتتاح جديد للمعرض. وأوضح لي قائلاً: "عندما يدخلون من باب المعرض يمكننا أن نعتبرهم بمثابة قاعدة لعملائنا".

ولم يكن لدي أي اهتمام باعتبار أصدقائي وأفراد أسرتي بمثابة عملاء. لكنه كان عنيداً وأخبرني قائلاً: "هؤلاء عملاء محتملون أساسيون. وهم يحبونك ومعجبون بك ويعرفون أنك تجمع الأعمال والقطع الفنية. فالبذرة قد غرست بالفعل!".

لم أكن أعرف بالضبط ما كان يقصده ولم أشعر بالرضا عنه. ومع ذلك قمت بإرسال الدعوات مضطراً. وعندما حانت ليلة الافتتاح، كنت أتبعه وهو يتجول في أرجاء القاعة. وشعرت بالحرج الشديد من الطريقة النمطية الجافة التي كان يبيع بها.

وكانت الليلة محبطة لكل منا. فبالنسبة له، كان يشعر بالإحباط لأننا لم نبع نفس الكم الذي كنا نشعر أنه ينبغي علينا أن نبيعه. وبالنسبة لي، كنت أشعر بالإحباط لأنني أدركت فجأة أن الحلم الذي اشتريته كان في واقع الأمر مشروعاً تجارياً يقوم على البيع بأسلوب نمطي جاف.

كان ينبغي علي ألا أكون ساذجاً هكذا. فقد كان قد سبق لي أن قضيت سنوات عديدة في مجال التسويق جعلتني أعرف الكثير عن الكيفية التي يمكن بها إبرام صفقة أو عقد بيع. لكنني كنت قد أجدت مهارة البيع من خلال الكلمة المكتوبة. ولم أر أبداً عملائي وجهاً لوجه. وبعد ذلك دخلت إلى عالم الفنون الرائع، لكنني اكتشفت أنه كان يقوم على البيع أيضاً؛ نوع مباشر جداً من البيع وجهاً لوجه. وهذه مهارة لم أكن قد تعلمتها مطلقاً ولم يكن لدي رغبة في تعلمها، خصوصاً على حساب أصدقائي وأسرتي.

بعد ذلك بشهر، خرجت من المجال. وكان درساً مكلفاً جداً. لكنه علمني الكثير عن النشاط التجاري والحياة. وكان هذا الدرس مفيداً جداً بالنسبة لي منذ ذلك الوقت.

فمثلاً:

السبب وراء كون تاجر الأعمال الفنية هذا ناجحاً للغاية (فقد كان يحقق دخلاً حتى أثناء فترات الركود التي كان يضطر فيها غيره من التجار إلى الخروج من المجال) كان متمثلاً في أنه كان خبيراً بفن البيع. فمعرفته بتاريخ الفن كان محدوداً. لكنه لم يكن جاهلاً بأي حال من الأحوال. فقد كان يعرف الأشياء المهمة؛ نوع الرسومات التي اشتهر بها فنان معين، وفترات الإنتاج التي كانت تعد قيمة للغاية، وما إلى ذلك. لكن مهاراته الأساسية كانت تتمثل في (١) إقناع الناس بالقدوم إلى محله و(٢) الاحتفاظ بقاعدة العملاء عاماً بعد عام.

وبدأت أدرك أن جميع المشروعات والأنشطة التجارية تقريباً تعمل بنفس الكيفية. فحتى تستمر في القيام بما تريد القيام به (وتحقق أرباحاً منه)، يتعين عليك أن (١) تجذب العملاء بتكلفة معقولة و(٢) تحولهم إلى عملاء دائمين.

إذن المهمة الأولى تجتذب من خلالها عملاء جدداً والمهمة الثانية تقنع هؤلاء العملاء بالاستمرار في الشراء منك والتعامل معك. ومنذ السنوات التي مرت بعد ذلك، تعلمت أن أنظر إلى كل نشاط يحقق إيرادات مالية بناءً على مهارتي البيع هاتين.

وهذه الرؤية أتاحت لي الفهم السريع للكيفية التي تعمل بها الكثير من الشركات، حتى تلك الشركات التي لم يكن لدي سوى معرفة سطحية عنها. فلم يعد غامضاً بالنسبة لي مثلاً أسباب توقف الكثير من المطاعم والفنادق الصغيرة عن نشاطها، وأسباب عدم تحقيق الناشطين في مجال السفر الكثير من الإيرادات؛ وأسباب وجوب عدم الدخول في نوعية معينة من الأنشطة التجارية، وأسباب فشل معظم المشروعات والشركات الصغيرة في الوقت الذي تحاول فيه التوسع والنمو.

وهذه الرؤية المحورية عن البيع أتاحت لي أن أسدي نصائح مفيدة لجميع أنواع المشروعات والشركات في كل مجال تقريباً. ويمكنني أن أفهم الآن كيف يجيب كل مشروع أو شركة ناشئة ناجحة بسرعة وبطريقة صحيحة عن سؤالين بسيطين جداً:

١. ما أفضل طريقة فعالة واقتصادية لجذب العملاء؟
٢. ما أفضل طريقة لتحويل هؤلاء العملاء إلى عملاء دائمين؟

إذا كنت تستطيع أن تتعلم النظر إلى شركتك بهذه الطريقة وتستطيع أن تكتشف في يوم من الأيام الإجابة الصحيحة عن هذين السؤالين، فسرعان ما سيُعرف عنك أنك موظف رائع. وهذا سوف يحدث لأنك سوف تفهم شركتك فهماً تاماً؛ بكل الدقائق والتفاصيل. سوف تعرفها بصورة أفضل مقارنة بـ ٩٠٪ من زملائك.

وعندما تظهر المشكلات -بغض النظر عن طبيعتها- ينبغي أن تهدف الحلول إلى تحقيق أحد أو كلا الهدفين الآتيين:

١. تقليل تكلفة اكتساب عملاء جدد
٢. زيادة المدة الزمنية التي يتعامل خلالها كل عميل حالي مع شركتك

حتى أصعب المشكلات في العمل -والتي دائماً ما تكون مشكلات بشرية- يمكن تحليلها بفعالية عن طريق التفكير في مخرجين ممكنين بناءً على هذين الهدفين.

والأفضل من ذلك أن تجعل نفسك عبقرياً في مجال التسويق

المسوقون المهرة دائماً ما يكونون من بين أعلى الأفراد أجراً في أي مجال. فهم يتقاضون رواتبهم وعلاوات هائلة ويحظون باحترام وإعجاب زملائهم ومنافسيهم. والمسوقون الذين يجيدون مهنتهم يضمنون لأنفسهم حياة تتسم بالثراء والأمن والاحترام والإشباع.

أي شخص ذو مستوى ذكاء عادي يمكن أن يصبح مسوقاً ماهراً. فلست في حاجة إلى سرعة البديهة أو القدرة على فعل ما هو هائل أو درجة علمية من إحدى كليات التجارة وإدارة الأعمال. كل ما هو مطلوب أن تفهم أسباب شراء الناس للأشياء.

فأفضل المسوقين يعرفون في الأساس الكيفية التي يطبقون بها ثلاثة مبادئ رئيسية. وسوف أعطيك رؤية شاملة وموجزة عن هذه المبادئ وذلك لمساعدتك على تحديد ما إذا كان هذا الشيء يثير اهتمامك أو لا.

المبدأ الأول: الفرق بين الرغبات والحاجات

في عالم الاقتصاد المدفوع اليوم بالعملاء، من السهل أن نخلط خطأً بين الرغبة والحاجة. فكم مرة سمعت فيها إحدى العبارات التالية:

- "سالي تحتاج إلى زي جديد. فالملابس التي ترتديها تجعلها تبدو سخيفة".
- "جون يكره منظر شعره. هو يقول إنه يحتاج إلى مصفف أفضل للشعر".
- "ببساطة أنا أحتاج إلى امتلاك حقيبة يد جديدة!".
- "نحن نحتاج إلى منزل أكبر".
- "نحن نحتاج إلى سيارة أجمل".
- "نحن نحتاج إلى شراء تليفزيون جديد".

ليس هناك شيء من هذه الأشياء يمكن أن نقول عنه يمثل "حاجة" لا نستطيع أن نعيش بدونها. فحاجاتنا قليلة وبسيطة في واقع الأمر: الهواء والماء والطعام والمأوى والمواصلات (أحياناً) والكساء (عادة). وأي شيء آخر نشتريه يمثل رغبات لدينا. وحتى حينما يتعلق الأمر بشراء حاجاتنا مثل الطعام والكساء، قراراتنا الشرائية عادة ما تقوم على الرغبات. (فنحن نريد نوعاً معيناً من الخبز وماركة معينة من الملابس ومنزلاً بتصميم معين... إلخ).

عندما تعرف أن عملاءك ليسوا في حاجة إلى منتجك أو خدمتك، ينبغي أن تدرك أن الطريقة التي تقنعهم من خلالها بالشراء هي أن تثير رغبتهم في المنتج أو الخدمة. وأكثر الطرق فعالية في القيام بهذا في إعلانك أن:

- تعد عميلك المحتمل (ضمنياً في العادة) بأن اتخاذ إجراء معين (شراء منتجك) سوف يؤدي إلى إشباع رغبة معينة
- تخلق صورة في عقل عميلك المحتمل بشأن الكيفية التي سيشعر بها عندما يتم إشباع هذه الرغبة

- تعرض افتراضات بشأن مكاسب وعوائد معينة يحققها منتجك ثم تقوم بإثبات تلك الافتراضات لعميلك
- ربط الشعور الذي يرغب فيه عميلك المحتمل (إشباع رغبة معينة) بشراء منتجك

والوسيلة ليست مهمة. فبأي وسيلة تصل بها إلى عملائك –عبر التليفزيون أو الراديو أو عن طريق المجلات أو الصحف أو في البيت عن طريق الإنترنت– تبقى العملية الأساسية ثابتة. واللحظة التي تنسى فيها المبدأ الأول –أنك تبيع لتلبية رغبات وليس لسد حاجات– سوف يفشل تسويقك.

المبدأ الثاني: الفرق بين السمات والمزايا

القلم الرصاص له سمات معينة:

- مصنوع من الخشب.
- له قطر محدد.
- يحتوي على مادة رصاص من نوع معين.
- عادة ما يكون له ممحاة في مؤخرته.

وما إلى ذلك.

وهذه السمات تصف خصائص موضوعية للقلم الرصاص. لذلك إذا كانت عملية الشراء عملية عقلانية، فإن البيع يتمثل في تحديد سمات منتجك.

لكن كما علمت، عملية الشراء عملية عاطفية. وهذا يعني أنه ينبغي عليك أن تعبر عن سمات منتجك بطريقة تثير الرغبة. ويمكنك أن تفعل هذا عن طريق تحويل السمات إلى مزايا. فمثلاً سمات القلم الرصاص يمكن تحويلها إلى المزايا التالية:

- يسهل بريه.
- مريح في مسكه.
- يكتب بخط واضح.
- يجعل التصحيح سهلاً.

المبدأ الثالث: الفرق بين المزايا والمزايا الأعمق

السبب وراء كون بعض المسوقين يؤدون عملهم بشكل أفضل من غيرهم هو أنهم يفهمون الفرق بين المزايا والمزايا الأعمق.

أين تذهب من أجل اكتساب مهارات مقدرة مالياً

هناك طرق عديدة لاكتساب المهارات المقدرة مالياً، فيمكنك أن تتعلم الكثير جداً من الأشياء عن المبيعات والتسويق عن طريق قراءة:

- Scientific Advertising لكلود هوبكينز (تشلسي هاوس، ١٩٨٠)
- Ogilvy on Advertising لديفيد أوجيلفي (كراون، ١٩٨٣)
- Tested Advertising Methods لجون كابلز (الطبعة الخامسة، برنتس هول، ١٩٩٧)
- The Copywriter's Handbook لبوب بلي (أول بوكس، ١٩٩٠)
- Influence: The Psychology of Persuasion لدكتور روبرت سيالديني (بيرنيال كرتنس، ١٩٩٨)
- The Tipping Point لمالكولم جلادويل (ليتل، براون، ٢٠٠٠)
- Selling the Invisible لهاري بيكويز (أوكسمور هاوس، ٢٠٠٠)

لكن معظم الناس لا يحبون أن يتعلموا من الكتب ولديهم مبررات جيدة لذلك. فالكتب مصممة لنقل الأفكار وتحقيق المتعة ومن أجل الإلهام والتحفيز. لكنها كثيراً ما لا تشتمل على خطوات عملية توجهك بجانب المعرفة التي تقدمها. وبالنسبة لنوع التعلم الذي نتحدث عنه هنا -اكتساب المهارات- الأفضل أن تأخذ دورات عملية.

معهد أجورا ليرنينج إنستيتيوت (agoralearninginstitute.com) متخصص في تعليم الناس المهارات المقدرة مالياً من خلال برامج دراسة منزلية وحلقات بحث. ومن الجمعيات والمؤسسات الأخرى التي تقدم نفس الخدمة نايتنجال كونانت (nightingale.com) وأمريكان ماندجمنت أسوشياشن (www.amanet.org).

وإجادة أي مهارة معقدة أمر يستغرق وقتاً طويلاً (بالنسبة لي استغرق الأمر ٥٠٠٠ ساعة من الدراسة والتدريب). وهذا ينطبق أيضاً على المهارات المقدرة مالياً. لكن لست في حاجة لأن تكون أستاذاً في البيع أو التسويق أو ابتكار المنتجات أو إدارة الأرباح كي تبدأ في كسب إيرادات جيدة. فتحقيق مستوى من الكفاءة (الأمر الذي يستغرق فقط حوالي ١٠٠٠ ساعة) يكفي.

وحيث إنه من المحتمل أن يكون لديك بالفعل بعض المهارات بخصوص هذه الجوانب، فسوف يقل الوقت الذي تحتاج إليه. وإذا جمعت بين البرنامج الجيد ومساعدة معلم جيد لك، فبإمكانك أن تسرع من عملية التعلم بشكل ملحوظ جداً.

وفي مثالنا، ما الذي يمكن أن يمثل الميزة الأعمق لامتلاك قلم رصاص يسهل بريه؟

لتوضيح هذا: يسأل المسوقون المتميزون أنفسهم قائلين: "من عميلي المستهدف؟ ولماذا يرغب هذا العميل في أن تكون الأشياء البسيطة (مثل بري القلم الرصاص) سهلة؟

بالطبع، ليس هناك إجابة ثابتة عن هذا السؤال. فالأمر يعتمد بشكل كامل على طبيعة العميل المستهدف. فإذا كان مسئولاً تنفيذياً مشغولاً، فسوف تكون أسبابه الأعمق مختلفة عن الأسباب الأعمق لربة البيت المشغولة.

فربما يرغب المسئول التنفيذي في المزيد من السهولة لأنه مستغرق في التفاصيل. وربما يشعر بأنه إذا استطاع أن يحظى بشيء من وقت الفراغ في يومه، فسوف يتمكن من إنجاز عمله في الوقت المحدد. وإذا تمكن في النهاية من التعامل مع البريد الوارد ومحو الرسائل الإلكترونية، فربما استطاع أن يكتب تلك المذكرة أو يجري هذا الاتصال الهاتفي الذي يمكن أن يعزز حياته المهنية.

المسوقون المتميزون الذين يفهمون هذه الدوافع الأعمق –كالرغبة في تحقيق المزيد من النجاح في العمل مثلاً– يمكن أن يحققوا نجاحاً أكبر في مجال الإعلان لأنهم سوف يستكشفون رغبات عملائهم الجوهرية والعميقة وسوف يسعون لتلبيتها.

أنا أعترف بأن المثال الذي أستخدمه مبالغ فيه، لكنني سوف أستمر في استخدامه لتوضيح وجهة نظري. المسوقون المتميزون تعمقوا إلى حد ما الآن. فهم يدركون رغبة أعمق من مجرد السهولة، وسوف يسعون لتلبيتها. لكن قبل أن يفعلوا هذا، هم يتوقفون ويحللون المزايا الأعمق. ويسألون أنفسهم المزيد من الأسئلة: "لماذا يرغب عميلي في المزيد من النجاح؟ هل لأنه يريد راتباً أفضل؟ وإذا كان الأمر كذلك، فما السبب؟ هل لأنه يريد منزلاً أفضل؟ وإذا كان يريد منزلاً أفضل، فما السبب؟ هل من أجل إسعاد أسرته والتأثير في أصدقائه؟ ولماذا يريد أن يسعد أسرته ويؤثر في أصدقائه؟".

المسوقون الذين يستطيعون التوصل لإجابات عن مثل هذه الأسئلة يستحوذون على قلوب عملائهم.

والآن حان وقت البدء

إذا فعلت كل شيء اقترحته عليك إلى الآن، فسوف تكون في موقع يؤهلك للمطالبة براتب أعلى بكثير:

- سوف تكون في بؤرة تحقيق الأرباح لشركتك.
- سوف تقوم بالأعمال التي لها أهمية كبرى للرئيس الأعلى.
- سوف تكون أفضل من أي شخص آخر في موقع مشابه.

• وسوف تبدأ في الظهور بمظهر الشخصية الرائعة التي لا يمكن الاستغناء عنها أو استبدالها، وسوف تكون بالفعل على هذا النحو في نهاية الأمر.

أيضاً سوف تكون –في حالة ما إذا أصبحت في الموقف نادر الحدوث جداً الذي تعمل فيه لدى شركة من يتخذون القرارات فيها بلهاء لا يدركون قيمتك بشكل كامل– في موقع يؤهلك للانتقال للعمل بمكان آخر تستثمر فيه مهاراتك أو تعمل مستشاراً لشركتك الحالية بشكل مستقل وتزودها بمهاراتك.

كيف تصبح مستشاراً لشركتك

أكبر شكوى تلقيتها منذ أن بدأت كتابة رسالتي الإخبارية الإلكترونية Early to Rise أتتني من عملائي. "توقف عن إخبار أفضل موظفينا بأن يصبحوا مستشارين يعملون بشكل مستقل!".

ما يحدث كالآتي: شاب مغامر يأخذ نصيحتي عن اقتناع ويحول نفسه إلى عبقري في مجال التسويق خلال ثلاثة أو أربعة أشهر (في العادة). وبعد ذلك إما أن يطالب بزيادة كبيرة في الراتب وإما أن يعرض على الشركة تقديم خدمات مستقبلية بشكل مستقل.

والشكوى تتعلق بالمقابل المادي أو الأجر. "لقد كان يتقاضى ٤٠٠٠٠ دولار في العام قبل أن يبدأ في قراءة رسالتي الإخبارية الإلكترونية Early to Rise. والآن هو يعرض علينا اقتراحاً سوف يكلفنا أكثر من ثلاثة أضعاف هذا الأجر".

لست سعيداً بحدوث هذا. وربما أكون سعيداً. لكنني أشعر بقليل من الحرج عندما أضطر إلى أن أشير إلى الحقيقة التالية:

إذا كان الموظف حوّل نفسه من موظف مجتهد وجيد يتقاضى ٤٠٠٠٠ دولار إلى عبقري في مجال التسويق يستحق أجراً ضعف هذا الأجر ثلاث مرات، فإن هذا يعني أنه يزيد من أرباح شركته زيادة هائلة. وحيث إن الأجر غالباً ما يتحدد بناءً على الإنتاجية وتحقيق الأرباح، فكلما حقق أرباحاً أكثر، زاد استحقاقه لزيادة أجره.

في الشركات التي أملكها، كنت أشعر دائماً بالإثارة والسعادة عندما أرى الموظفين يقومون بهذا النوع من التحول. هذا لأنني أعرف أنهم مهمون وقيمون جداً بالنسبة لي. ففي مقابل كل دولار إضافي يكسبونه، كان مشروعي أو شركتي يكسب ١٠ دولارات. من يستاء من هذا؟

ولست الشخص الوحيد الذي يحب أن يرى موظفيه يزدادون ثراءً. فمعظم أفضل رجال الأعمال الذين أعرفهم يشعرون بالسعادة عندما يزيدون من أجور موظفيهم الذين يحققون إيرادات هائلة للشركة. لذلك لا تقلق. سوف تحصل على الراتب الذي تريده عندما تفعل ما أخبرتك بأن تفعله:

- ضع نفسك في بؤرة تحقيق الأرباح بشركتك.
- ساعد شركتك على تحقيق المزيد من الأرباح.
- أعلن عن قيمتك داخل الشركة.
- توقع أن تتقاضى أجراً ملائماً.

إذا كنت تعمل لدى شركة نامية صغيرة أو متوسطة، فعلى الأرجح لن تكون هناك أي متاعب في حصولك على المال الذي تستحقه. لكن مع الشركات الأكبر والأقدم، الحصول على أجر عادل ومناسب يكون بمثابة مشكلة أحياناً. وهذا بسبب أن بعض قادة الشركات ينسون بؤرة تركيزهم ويخلقون أجندات تتعلق بسياسة الشركة (القوة) وليس نشاط الشركة (الأرباح).

إذا تعثرت في مثل هذه المواقف، فإنك تكون في حاجة إلى تغيير موقعك تدريجياً لتصبح مستشاراً مستقلاً. هناك عدد كبير من الكتب والبرامج التي تدور حول العمل كمستشار. ومن بين هذه البرامج أمريكان كونسلتنتس ليج (americanconsultantsleague.com). وإليك الكيفية التي تفعل بها ذلك.

الخطة الأساسية: حاول أن تظل في كشف الأجور

في اللحظة التي تتخذ فيها قراراً بأن تصبح مستشاراً، تتغير العلاقة التي بينك وبين صاحب العمل؛ حتى وإن لم يدرك ذلك. ففي هذا الوضع الجديد، صاحب العمل يكون بمثابة عميل محتمل، ومن ثم ينبغي أن يتم التعامل معه بكل التدليل والرفق اللذين يستحقهما أي عميل.

وفي الشهور والأسابيع التي تسبق هذا التحول، تأكد من أن سمعتك ترتقي من مرحلة الجودة إلى مرحلة التألق والروعة. وفي هذه الأثناء... ضع خطة سرية.

لا تعلن نواياك؛ على الأقل بصورة فورية. وركز على الأداء الجيد وزيادة مهارتك المقدرة مالياً وتحقيق أرباح من أجل شركتك. وفي هذه الأثناء، ضع أهدافاً سنوية وشهرية وأسبوعية لوظيفتك الجديدة.

خطط لكسب على الأقل ضعف ما تكسبه الآن في الساعة. وتذكر أن المستشار الذي يعمل بشكل حر أو مستقل، يكون لديه بعض النفقات الإضافية. فعليك أن تخطط لتلك النفقات أيضاً. وهدفك المبدئي سوف يكون الحصول على راتب يعادل ١١٠٪ من راتبك الحالي. لكن ينبغي عليك أن تتوقع أن يرتفع دخلك بشكل مثير بعد ذلك. لقد قمت بتوجيه على الأقل اثني عشر شخصاً قاموا بهذا التحول؛ ولا أذكر واحداً منهم لم ينته به الحال أن أصبح يكسب على الأقل ضعف راتبه بحلول نهاية عامه الثالث كمستشار.

بعد أن تصقل مهارتك وتحدد أهدافك، يحين وقت قيامك بالعرض التقديمي. إذا التزمت بالخطوط الإرشادية التالية، فإن احتمالات تعرضك للفشل تكاد تكون منعدمة:

١. *لا تكن مستاءً.* لقد حاولت أن تقنع رئيسك بدفع راتب أكبر تستحقه، لكنه لم يفعل. هذا أمر منتهٍ يصعب تغييره. فلن تفوز بأي نقاط عن طريق طرح الموضوع مرة أخرى.

٢. *اجعل الرسالة إيجابية.* حتى وإن كنت تغلبت على مشاعر الاستياء بشكل تام، ليس من المحبذ أن تخبر رئيسك بأن سبب رغبتك في التوقف عن العمل في الشركة هو أنك تريد أن تخوض في المجال بنفسك وتستقل في عملك وتكسب المزيد من المال. فكسبك المال ليس بمثابة أولوية لدى رئيسك. (إذا لم يكن هذا واضحاً لك عندما فشلت في الحصول على العلاوة التي كنت تريدها، ينبغي أن يكون واضحاً الآن).

من الأفضل أن تعرض الحقائق ثم تقنع رئيسك بالمزايا والمكاسب بعد ذلك. اجعله يفهم أن العمل الذي سوف تقوم به سوف ينفع الشركة وأنه إذا حظي بدعمك، فسوف تتحقق نتائج طيبة سيفخر بها. ركز على الأفكار الجيدة لا على تغيير المنصب. فهذه الأفكار إذا كانت جيدة بحق، فسوف تغير دورك من موظف إلى مستشار. لكن لا تقل هذا لرئيسك بشكل مباشر. فهو سوف يفهم على المدى الطويل مدى ضآلة مبلغ ١٣٠٠٠٠ دولار الذي كان يدفعه لك في الأساس.

٣. *لا تتحدث عن المال؛ ليس في البداية.* فهدفك الأساسي في إجراء هذا الحوار التحولي مع رئيسك هو أن تقنعه بتعيينك بنظام نصف الوقت. وحيث إنك تعرف أنك تستطيع أن تحسن أرباح الشركة، لست في حاجة لأن تقلق كثيراً بشأن المبلغ الذي ستتقاضاه في نهاية الأمر؛ طالما أنك تربط ذلك المبلغ بإيرادات الشركة. وهناك طرق كثيرة للقيام بهذا. الشيء الأساسي الآن هو أن تحصل على الصفقة. فسوف تكون قادراً على زيادة أجرك بمرور الوقت وسوف يصبح عميلك شاعراً بالارتياح إزاء الوضع الجديد.

٤. *شدد على المزايا والمكاسب.* أغلب الأشياء التي تقولها بعد هذا ينبغي أن تركز على المكاسب التي سوف تحققها لرئيسك وللشركة. وأهم شيء أن تنقل فكرة أنك تريد ما هو في صالح رئيسك والشركة.

عندما تقوم بإعداد قائمة بالمزايا والمكاسب (وينبغي أن تفعل هذا بشكل رسمي وتكتبه)، فكر في:

- مقدار الوقت الذي سيوفره هذا التحول لرئيسك
- مقدار الضغوط التي سيزيلها هذا التحول (فأنت المسئول الآن عن التعامل مع واحد من أكبر هموم رئيسك)
- مدى تمتع الرئيس بمزيد من التركيز الآن بحيث يتمكن من الاهتمام بالمهام الأساسية والجوهرية ولا يقلق بشأن إدارتك

• مدى تحسن صورة رئيسك أمام رئيسه (فهذا الجزء من العمل سوف يتم إنجازه بصورة تلقائية)

إذا لم يقبل رئيسك اقتراحك، فانسحب واشكره على منحه لك من وقته. لا تكن مستاءً. ومهما كان ما تفعله، لا تهدد بترك الشركة. فإذا لم تستطع أن تقنع رئيسك بقيمة عملك بصورة مستقلة أو بنظام نصف الوقت. فأنت في حاجة لأن تزيد من قيمتك من خلال تحسين أدائك بصورة أكبر. ثابر على ذلك إلى أن يصبح ما تعرضه على رئيسك بمثابة شيء جيد جداً لدرجة تجعل من غير المنطقي رفضه. والآن ننتقل إلى الخطة الاحتياطية.

الخطة الاحتياطية: قم ببيع خبرتك لشخص آخر

من واقع خبرتي، الموظفون المتميزون الذين أرادوا أن يعملوا بشكل مستقل لم يفشلوا أبداً. وهذا يمكن أن يرجع إلى أن معظم الشركات التي عملت معها كانت بمثابة مؤسسات نامية ومن ثم كانت تتوق إلى الاحتفاظ بعلاقات جيدة حتى على أساس العمل بشكل حر. أيضاً يمكن أن يرجع هذا إلى أن معظم العاملين بشكل حر الذين قمت بتوجيههم كانوا جيدين جداً في عملهم.

إذا كان رئيسك لن يقوم بتعيينك أو لا يستطيع أن يعينك بنظام نصف الوقت، فسوف يكون هناك آخرون على استعداد لذلك.

قم بالبحث عبر الشبكة وأرسل رسائل وقم بإجراء اتصالات هاتفية وبزيارات. لا تخدع رئيسك بالإهمال في عملك الحالي (كن أميناً فلازلت تتقاضى راتبك)، لكن لا تشعر بالاستياء من نفسك لأنك تروج لنفسك.

في واقع الأمر أنت تبحث عن وظيفة أخرى. والفارق الوحيد هو أنه بدلاً من أن تطلب وظيفة براتب، تبحث عن عمل بنظام حر أو مستقل تستثمر فيه مهاراتك في تحقيق المزيد من النمو. (إذا كان لديك عقد عمل به اتفاقات مقيدة لك بشأن العمل لدى المنافسين، ينبغي عليك احترامها).

في التسويق لنفسك كمستشار يعمل بشكل حر، قلل من معارضة الطرف الآخر لاقتراحك أو عرضك عن طريق التشديد على المزايا والمكاسب التالية:

• لست مضطراً لأن تحتفظ بي ما لم يستحوذ عملي على إعجابك.
• سوف أوفر عليك النفقات العامة التي يتطلبها العمل بنظام الدوام الكامل في العادة.
• لست مضطراً لأن تقوم بتدريبي أو الإشراف علي أو تحديد المهام التي أقوم بها من وقت لآخر. كل ما يتعين عليك أن تحدد لي أكثر المهام صعوبة وتدعها لي أتولى أمرها.

إذا فعلت ما هو مطلوب منك عن طريق دراسة كل صاحب عمل محتمل قبل أن تقوم بعرضك التقديمي، فسوف يكون لديك فكرة جيدة عما يحتاج إليه صاحب العمل هذا. استعد لعرضك التقديمي عن طريق استكشاف الأمور التالية:

- ما الذي يعتبره صاحب العمل بمثابة عرض البيع الفريد الخاص بشركته؟
- كيف يتم بيع المنتجات؟
- ما أكثر طرق اكتساب العملاء نجاحاً في الشركة؟
- ما أكثر منتجاتها تحقيقاً للأرباح عن طريق الاحتفاظ بالعملاء؟
- ما أكثر الاستراتيجيات التي تجدي مع الشركة حالياً وما الاستراتيجيات التي لا تجدي معها؟

يمكنك أن تحصل على إجابات عن معظم هذه الأسئلة ببساطة عن طريق القيام بقليل من البحث.

توليد مصدر ثانٍ (وثالث ورابع) للدخل

عن طريق إجادة مهارة مقدرة مالياً والتسويق لنفسك بشكل ملائم، سرعان ما ستضع قدميك على طريق كسب ١٣٠٠٠٠ دولار في العام على الأقل. لكن هناك طرقاً كثيرة أخرى يمكنك أن ترفع دخلك بها.

وأبسط طريقة هي أن تستخدم المهارات التي اكتسبتها في بدء مشروع جانبي يمكن أن يصبح بمثابة مصدر ثانٍ ثابت وجيد للدخل.

ليس الجميع لديهم الوقت أو الجهد للقيام بهذا. لكن إذا استطعت أن تجد طريقة تجرب من خلالها، فإن النتائج سوف تدهشك. إنني أعرف عدداً لا بأس به من الناس الذين توصلوا لوظائف وأنشطة جانبية تحقق لهم دخلاً إضافياً. ودون أن يشعروا وجدوا أنفسهم يكسبون مالاً في الإجازات الأسبوعية أكثر من المال الذي يتقاضونه خلال الأسبوع.

زوجان أعرفهما قررا أن يولدا مصدراً جديداً لدخليهما عن طريق تقديم خدمة تمريض مؤقتة. والفكرة أتت من محادثة عادية مع زوجين آخرين. فكلتا الزوجتين كانت تعمل في التمريض وكانت تقول: إنها تحقق دخلاً عندما تعمل بالساعة أكبر من الدخل الذي تحققه عندما تعمل بنظام الدوام الكامل. (وهناك أسباب متنوعة وراء ذلك من بينها أن الممرضات المؤقتات هناك حاجة ماسة إليهن وكانت أجورهن تدفع خارج الميزانية).

طريقة بسيطة ستضمن نجاحك في العمل بشكل حر

قبل أن تبدأ في حملتك للترويج لنفسك، صمم جدولاً من ٥٠٠ مربع يحتوي على ١٠ صفوف و ٥٠ عموداً (كل مربع منها يمثل ساعة). اكتب عليه "ساعات تفصلني عن بدء حياتي الجديدة" وقم بتعليقها على الحائط. والآن ابدأ العد التنازلي.

ضع علامة "√" في مربع من هذه المربعات في كل مرة تقضي فيها ساعة في الترويج لخدماتك الحرة. لا تحسب وقت السفر من وإلى العمل. ولا تحسب وقت التفكير. ولا تحسب الوقت الذي تقضيه في القلق بشأن هذا الأمر. فقط احسب الساعات التي تقضيها في إعداد قوائم معارفك وإجراء اتصالاتك وكتابة وإرسال الخطابات والسفر إلى المقابلات الشخصية وإجراء الحوارات واللقاءات.

أيضاً احسب الوقت الذي تقضيه في مراجعة عروضك التقديمية وإجراء التحسينات. اجعل التحسين من طريقتك في الترويج لنفسك في كل مرة تقوم فيها بذلك هدفاً محدداً لك. فالترويج لنفسك، مثل الترويج لأي شيء آخر، بمثابة مهارة محددة يمكن إجادتها.

قم بالمتابعة بعد كل عرض تقديمي تقوم به، سواء كان ناجحاً أو لا. ابق مرحاً وممتناً واطلب التوجيه واسأل عن المرجعيات واستمر في المحاولة.

لقد أوصيت الكثير من الناس الذين تعاملت معهم بهذه الطريقة. وبناء على تجاربهم، يمكنني أن أضمن لك هذا: قبل أن تصل إلى المربع رقم ٥٠٠، سوف تحظى بكل الأعمال الحرة التي تبحث عنها.

لفترة من الوقت كان يتعين على الأصدقاء الأربعة أن يعيدوا استثمار وإنفاق كل أرباحهم في بناء مشروعهم الذي كان يعمل بنظام بعض الوقت. لكن مع نهاية العام الثاني، كان المشروع يحقق آلاف الدولارات الإضافية. وبنهاية العام الثالث، أصبح المشروع يعمل بنظام الدوام الكامل. وبحلول العام الرابع، جميع الأصدقاء الأربعة كانوا يعملون بنظام الدوام الكامل في مشروع كان يحقق في نهاية الأمر الملايين. وفي العام الذي أعقب لقائي بهم، كانوا بالفعل قد باعوا نصف أسهم المشروع مقابل ٢٥ مليون دولار.

هذا مثال رائع. لكنه يبين لك ما يمكن أن يحدث عندما تبدأ مشروعاً جانبياً.

الفرق بين المشروع المحقق للدخل والمشروع الموجه بقيمة أسهمه

في هذا الفصل نحن نتحدث عن طرق لزيادة دخلك. وبدء مشروع جانبي يمكن أن يحقق ذلك. لكن يمكن أيضاً أن يجعلك ثرياً من خلال قيمة أسهمك فيه.

والفارق بسيط جداً لكن مهم للغاية.

فالمشروع الموجه بقيمة أسهمه هو المشروع الذي يمكن أن تبيعه وتربح من ورائه. ومعظم المشروعات الصغيرة ليست من هذا النوع؛ وهذا شيء مثير للاهتمام بما فيه الكفاية.

فإذا كان لديك مكتب استشارات قانونية -ملكية خاصة- يحقق لك دخلاً مقداره ٣٠٠٠٠٠ دولار في السنة، فهذا مشروع جيد، لكن قد لا يمكنك بيعه. صحيح أن عملاءك قيمون؛ لكن هل سيكونون قيمين بالنسبة لشخص آخر؟ وهل سيشعر شخص آخر بالثقة في أن هؤلاء العملاء سوف يستمرون في التعامل مع المكتب الاستشاري بعد بيعك له؟

عندما تختار مشروعاً جانبياً، حدد هدفك: أهو مشروع متنامي القيمة والأسهم أم مشروع يحقق دخلاً. فميزة المشروع الموجه بالدخل هو أن الدخل يمكن أن يتم تحقيقه بشكل سريع نسبياً. وميزة المشروع الموجه بقيمة أسهمه هي القيمة التي يكتسبها بمرور الوقت.

في هذا الفصل، سوف نتحدث عن الشركات والأعمال من منظور الدخل. وفي الفصل ٥، سوف نتأمل الوجه الآخر من العملة.

استهداف زيادة في الدخل مقدارها ٢٥٠٠٠ دولار في العام هدف جيد ومعقول للبدء به

هناك طرق متنوعة ولا حصر لها لزيادة دخلك بمقدار ٢٥٠٠٠ دولار في العام. فهذه الطرق كثيرة بقدر كثرة المشروعات والشركات والأعمال. لقد تحدثنا عن زيادة دخلك عن طريق بيع خدماتك للشركة التي تعمل لديها؛ العمل بشكل حر. أيضاً يمكنك أن تضيف مصدراً ثانياً لدخلك عن طريق بيع خدماتك للشركات الأخرى بينما لا تزال تعمل لدى صاحب عملك الحالي بالطبع (شركات غير منافسة؛ فأنت لا تريد أن تفعل شيئاً من شأنه أن يؤدي إلى فصلك).

وإذا كان لديك قيمة مقدرة مالياً، يمكنك أن تتوقع كسب ما بين ١٠٠ دولار و ٥٠٠ دولار في الساعة مقابل خدماتك. وبمعدل ١٠٠ دولار في الساعة، سوف يتعين عليك العمل ٢٥٠ ساعة -أي خمس ساعات إضافية كل أسبوع- من أجل تحقيق الدخل الذي تريده (٢٥٠٠٠ دولار). وبمعدل ٥٠٠ دولار في الساعة، يمكن ألا يستغرق الأمر سوى حوالي ساعة أسبوعياً من أجل كسب ٢٥٠٠٠ دولار التي تريدها.

فكر في العمل بمجال التسويق المباشر

إذا كنت تفضل فتح مصدر ثانٍ لدخلك عن طريق تجريب مهارة مختلفة مقدرة مالياً، ففكر في العمل بمجال المبيعات أو الإعلان أو المجال الاستشاري أو الكتابة الإعلانية أو إدارة التسويق أو فنون الجرافيك في مجال التسويق المباشر.

لماذا التسويق المباشر؟ هناك ثلاثة أسباب:

1. التسويق المباشر (إذا أدخلت في الحسبان التسويق المباشر عبر الإنترنت) يعد أكبر وأضخم صورة من صور الإعلان. فهو أوسع من التليفزيون والمجلات والصحف.
2. وليس التسويق المباشر ضخماً فحسب ولكنه متنامٍ أيضاً. وهذا يسري بشكل خاص منذ أن أصبح الإعلان عبر البريد الإلكتروني بمثابة جزء هائل من التجارة عبر الإنترنت. من الصحيح أن نقول إنه ليس هناك أي صورة أخرى من صور الإعلان تنمو بنفس سرعة نمو التسويق المباشر.
3. والشيء الأخير والأهم هو أن التسويق المباشر بمثابة نشاط تجاري يقيس النتائج بلغة الدولارات والسنتات المضافة إلى المحصلة النهائية. والمحترفون الذين يعملون بشكل حر ويساعدون شركات التسويق المباشر في تحقيق أرباح هائلة قادرون على طلب دخول عالية من تلك الشركات. هذا لأنه من السهل على أي شخص أن يبصر التأثير الهائل الذي يحدثونه في المبيعات.

هذا قد يحتاج إلى بعض الشرح والتوضيح.

الإعلان التقليدي يقيس نتائجه من خلال استطلاع آراء العملاء والدراسات واسعة النطاق لمبيعات المنتج. فعندما تنفق شركة بيبسي كولا عدة ملايين من الدولارات على حملة تليفزيونية، فهي لا تستطيع أن تقيس فعاليتها بطريقة مباشرة. صحيح أنها تستطيع استطلاع آراء مشاهدي التليفزيون من أجل معرفة عدد الذين يتذكرون أنهم شاهدوا الإعلان. وتستطيع أن تتتبع المبيعات في المناطق التي ظهر فيها الإعلان. لكنها نادراً ما تستطيع هذا إن استطاعت في الأساس– أن تعرف على سبيل اليقين ما إذا كان إعلان معين أدى إلى تحقيق صافي إيرادات يفوق الدولارات التي تكلفها هذا الإعلان.

في الواقع، فكرة الإعلان العام غير مباشرة: اخلق صورة أو فكرة في عقول العملاء المحتملين وعاجلاً أو آجلاً سوف يأتونك. وشهرة الماركة أو العلامة التجارية هي السر. وشهرة الماركة

التجارية تكون مهمة بالفعل عندما تبيع أي سلعة. لكن هذا لا يعني أن أي إعلان يرجى من ورائه زيادة معرفة العملاء بالماركة التجارية سيحقق هذا الغرض. كما أن هذا لا يعني أنه إذا زاد بالفعل من شهرة الماركة التجارية، فإنه سوف يزيد الإيرادات بشكل يكفي لتغطية تكلفة الإعلان أو يتجاوزها.

لقد قلت هذا مرات عديدة في رسالتي الإخبارية الإلكترونية Early to Rise: فيما يتعلق بالإعلان العام، البيع الحقيقي يتم بين الشركة المعلنة والشركة المصنعة، وليس بين الشركة المصنعة والمستهلك النهائي.

أما بالنسبة للإعلان الذي يعتمد على الاستجابة المباشرة فلست في حاجة لأن تقلق بشأن إهدار مالك في حملات تسويقية لا تجدي. فيمكنك أن تتحكم في جميع العوامل المهمة التي تؤثر على المبيعات. ويمكنك أن تقيس النتائج.

وعادة ما تقيس حملة التسويق المباشر عدد الدولارات التي أنفقت والدولارات التي تم تحصيلها بالضبط. فمثلاً لنفرض أن شركة مصنعة للمنتجات الصحية قامت بتعيين كاتب إعلانات من أجل تصميم كتالوج ترسله الشركة المصنعة بعد تصميمه إلى ٥٠٠٠٠ عميل محتمل. فبافتراض أن تكلفة الكتالوج كانت ٢٥٠٠٠ دولار (أو ٥٠ سنتاً على كل كتالوج) وإجمالي المبيعات الناتجة هي ٥٠٠٠٠ دولار، فإن صافي الأرباح يمكن أن يكون ٢٥٠٠٠ دولار.

والآن دعنا نفترض أن نفس الشركة المصنعة قامت بتعيين كاتب إعلانات ثانٍ قام بتصميم كتالوج كلف الشركة أيضاً ٥٠ سنتاً من أجل إرسالها بالبريد. لكن هذا الكتالوج حقق عائداً مقداره ١٠٠٠٠٠ دولار أو صافي أرباح ٧٥٠٠٠ دولار. فأي من الكاتبين سوف يكسب مالاً أكثر؟ وما الفرق في القيمة بينهما؟

تستطيع أن تدرك الفرق. وهذا هو سبب أن كتاب الإعلان الناجحين غالباً ما يطلبون ما بين ١٠٠٠٠ دولار و ٢٥٠٠٠ دولار وحقوق ملكية فكرية على كل حملة إعلانية يكتبونها. وهذا مقابل مهام يمكن ألا تستغرق منهم سوى أسبوع واحد.

وليس كتاب الإعلانات وحدهم هم الذين لديهم هذه الإمكانية. ففنانو رسوم الجرافيك والمستشارون والمسوقون الذين يفهمون التسويق المباشر يمكن أن يحققوا دخلاً رائعاً جداً من عملهم بعض الوقت.

يمكنك أن تتعلم عن التسويق المباشر من خلال تلقي دورات أو قراءة كتب عن الموضوع أو الاشتراك في برامج دراسة منزلية. وكما قلت من قبل في هذا الكتاب، سوف يستغرق الأمر منك حوالي ألف ساعة حتى تصبح كاتب إعلانات متميزاً أو مدير تسويق بارعاً أو فنان جرافيك محترفاً أو أي شيء آخر. ويمكنك أن تقلل من هذا الوقت عن طريق التعلم على يد شخص محترف.

بمجرد أن تكتسب المهارات، خصص أربع إلى خمس ساعات أسبوعياً من أجل الترويج لنفسك لدى الشركات المختلفة التي تعمل في مجال التسويق المباشر.

يمكنك -وربما ينبغي عليك- أن تتخصص في وسيلة معينة: البريد أو الإعلانات المطبوعة (إعلانات الصحف والمجلات)، أو التسويق عبر الإنترنت أو التليفزيون. ويمكنك -وربما ينبغي عليك- أن تركز على مجال معين (الصحة، الماليات، التجارة، مساعدة الذات، الجمعيات الخيرية، إلخ). والمتخصصون دائماً ما يحققون دخلاً أعلى لأن لديهم مهارات فريدة. قد يبدو الأمر بالنسبة لك مقيداً لذاتك، لكن سرعان ما ستشعر بمكاسب ومزايا تضييق نطاق تركيزك بمجرد أن تبدأ في الشعور كما لو كنت خبيراً حقيقياً.

أفضل شيء تفعله: بيع منتجاتك أو خدماتك من خلال البريد المباشر (أو الإلكتروني)

معهد أجورا ليرنينج إنستيتيوت (www.agoralearninginstitute.com) ينشر مصدراً ممتازاً يمكن أن يساعدك فعلاً في بيع منتجاتك أو خدماتك عن طريق التسويق المباشر. وكتاب Made to Order: The Top E-Mail & Mail Order Businesses (المتاح من معهد أجورا)، يسلط الضوء على ٥٠ مجموعة رئيسية يمكن أن تحظى فيها بالاستجابة المباشرة، وكل منها له سوقه. أيضاً يعرض الكتاب مصادر متنوعة للحصول على منتجاتك، واستراتيجيات تسويق محددة في كل منطقة، والناشطين المتميزين للتعلم منهم، والتسعير، والكيفية التي تبدأ بها.

إذا كان لديك اهتمام بالتسويق المباشر، فإليك بعض نماذج الأنشطة المربحة التي تعتمد على البريد (مأخوذة من كتاب Made to Order):

١. *المستلزمات والمنتجات الفنية.* سوق المستلزمات والمنتجات الفنية واسع، وينمو بنسبة تزيد على ١٠٪ سنوياً وفقاً لمؤسسة هوبي إندستري أسوشياشن. وشركات التسويق المباشر للمستلزمات والمنتجات الفنية تبيع دهانات عالية الجودة ومنحوتات ومصنوعات خشبية ومجوهرات ومشغولات يدوية وغير ذلك. فإذا استطعت أن تعطيهم شيئاً متميزاً، فسوف يتذكرون العلامة التجارية ويكافئونك بتكرار الشراء منك. كن على وعي بالأسعار، حيث إن هذه السوق حساسة فيما يتعلق بالأسعار (يقوم العملاء بالشراء بناءً على المقارنة بين الأسعار)، وقدم ضمانات قوية.

٢. *أشرطة الكاسيت والاسطوانات المدمجة.* يمكن تناول كافة الموضوعات على أشرطة الكاسيت والاسطوانات المدمجة والـ "دي في دي". ففي مجال التجارة والأعمال هناك برامج تدريبية، وفي المجال الاستهلاكي هناك كتب مسجلة على أشرطة وبرامج لغة وموسيقى وغير ذلك كثير. والاتجاه نحو صور المعلومات الإلكترونية والنصائح ووسائل

الترفيه الإلكترونية لا يتوقف. وأحد الأمثلة على ذلك نادي الكتاب المسموع (Audio Book Club) الذي يبيع أكثر من ٦٥٠٠٠ كتاب مسموع في العام عن طريق البريد والإنترنت. والمبيعات عبر الشبكة في تزايد مستمر، وهناك حاجة قوية لدى العملاء لأن تقوم الشركات ببيع المنتجات السمعية عن طريق إتاحة الفرصة للعملاء بتحميل المعلومات من على الشبكة بعد الدفع ببطاقة الائتمان. والمشترون مهتمون بإمكانية الوصول السريع (كلما كان أسرع كان أفضل) وجودة المنتجات المسموعة وجودة المحتوى والقيمة.

٣. *منتجات الحمية وإنقاص الوزن.* أسواق الاستجابة المباشرة الخاصة بالأنظمة الغذائية ومنتجات إنقاص الوزن هائلة. فهي تضم كل شيء من أشرطة الفيديو والكتب إلى أجهزة وأدوات التدريبات الرياضية إلى حبوب ضبط الشهية وحرق الدهون؛ ومجموعات الدعم وبرامج التحكم في الوزن. والأمريكيون المهتمون بأجسادهم ينفقون ٤٠ بليون دولار سنوياً من أجل إنقاص الوزن، والمجال ينمو بنسبة ٥,٦٪ سنوياً. والمركز القومي الأمريكي للإحصائيات الصحية يخبرنا بأن ٦٤٪ من الأمريكيين يعانون من زيادة الوزن أو السمنة وأن أكثر من ٥٠ مليوناً سوف يلتزمون بنظام غذائي (رجيم) هذا العام. ومن الأفضل أن تعرض منتجاً واحداً فقط في كل حزمة بريدية. ابن قاعدة عملاء قوية، وبعد ذلك قم ببيع منتجات إضافية بصورة غير مباشرة. حتى تستطيع أن تقنع العميل بالشراء منك بسعر يزيد على أسعار منافسيك، ينبغي أن تعطيه الأمل في أن منتجك سوف يقدم له حلاً يتعلق بمشكلة وزنه. وبالطبع ينبغي أن تقدم له ضمانات قوية لرد ماله إليه إذا لم يفلح الحل.

٤. *إصدارات البريد الإلكتروني.* هناك إصدارات بريد إلكتروني لكل مجال من مجالات الاهتمام. وشرائح السوق التي تحقق أرباحاً كبيرة لهذه النوعية من الأنشطة تشمل المستثمرين الماليين والمتحمسين للرياضة والهواة والباحثين عن فرص عمل والمهتمين بالنمو الشخصي. ومصادر الدخل الخاصة بالناشرين عبر البريد الإلكتروني تشمل مصاريف الاشتراك في إصداراتهم والعوائد الإعلانية والمبيعات. والناشرون الإلكترونيون -إن جاز التعبير- يكسبون مالاً من تقديم منتجات وخدمات تتصل بالموضوعات التي يتم تغطيتها في إصداراتهم. وهناك ميزة مذهلة للنشر الإلكتروني وهي أن تكلفة التوزيع عبر الإنترنت بسيطة مقارنة بالبريد العادي. وأساس النجاح هو الاحتفاظ بقاعدة من العملاء المشتركين في الإصدارات الإلكترونية. وحتى تحقق هذا، ينبغي أن تقدم معلومات قيمة وتلتزم بوعودك الزمنية وتعرض إصداراتك بطريقة متسقة.ويسهل قراءتها وألا تزعج عملاءك بالكثير جداً من الإعلانات. وبمجرد أن تبني قاعدة عملاء، هناك شركات سوف تقوم بالترويج لإصداراتك لدى معلنين محتملين.

٥. *أشرطة الفيديو الخاصة بالتمرينات واللياقة البدنية*. الشركات النشطة في مجال اللياقة البدنية عبر البريد تتخصص في أشرطة الفيديو الخاصة بالتمرينات بما فيها الأيروبك وتمرينات الملاكمة واليوجا وتمرينات المد والإطالة والتمرينات الخفيفة وغيرها من الأنظمة الأخرى. والمشترون في هذا القطاع رجال ونساء من كافة الأعمار مهتمون بتحسين الذات. وهم عموماً متوسطو أو مرتفعو الدخل، ويستجيبون بشكل جيد لإعلانات الاستجابة المباشرة. وحتى تستطيع إقناع العميل بالشراء منك بسعر يزيد على أسعار منافسيك، ينبغي أن تقدم روتيناً أو نظاماً فريداً: معلومات وتوجيهات خبراء، تمرينات بسيطة وسريعة، مكاناً أو مقعاً مميزاً. ومصادر كل هذه المنتجات يمكن الوصول إليها بسهولة عبر الإنترنت.

٦. *مستلزمات الحدائق*. وفقاً لمؤسسة ناشيونال جاردن أسوشياشن، ٨٥ مليون أمريكي شاركوا في واحد أو أكثر من الأنشطة الخاصة بالعناية بالحدائق اعتماداً على أنفسهم في عام ٢٠٠٢. ومجال الاهتمام بالنباتات سواء داخل المنازل أو في حدائقها الخارجية يحقق عوائد تبلغ ٤٠ بليون دولار كل عام، وهذا الرقم ينمو بنسبة ٤٪ سنوياً. وشركات البيع بالبريد لمنتجات العناية بالحدائق تتخصص في بيع الأدوات والمعدات والوسائل والمجلات والكتب والبذور والنباتات والشتلات والفسائل. وحتى تتميز في هذا المجال، قم بتوفير منتجات عالية الجودة، وبتسهيل الطلب، وبإتاحة معلومات مجانية من خلال موقعك على الشبكة. وتصميم رسالة إخبارية لك على الشبكة بمثابة فكرة جيدة أيضاً.

٧. *مستلزمات الهوايات واكتساب المهارات الحرفية*. وشركات البيع بالبريد في هذه الفئة تتخصص في الوسائل والمعدات والأدوات التي تساعد في القيام بأمور معينة مثل الرسم على الزجاج والديكورات والصناعات الخشبية والمجوهرات والمشغولات اليدوية وغير ذلك. والمجال مربح جداً وينمو بسرعة، لأنه مدعوم بكثير من الاتجاهات الاستهلاكية. فكثير من المستهلكين يشعرون بالقلق من الاقتصاد المتذبذب ويفضلون توفير المال عن طريق صناعة هداياهم وديكوراتهم وملابسهم بأنفسهم. وآخرون يقومون بهذه المهام كمصدر دخل إضافي. وأغلبية الشركات النشطة في هذا المجال لا تتخصص فقط في نوع معين، ولكنها تعرض أيضاً منتجاتها على الشبكة. وهذا نشاط موسمي. ففي الفترات المتباطئة من حيث دوران المعروض، يكون التركيز على حفلات الزفاف والمناسبات السعيدة. وفي فترات الأعياد، يزداد الطلب، فيتحقق دخل أكبر.

٨. *المنتجات الصحية الطبيعية*. الشركات النشطة في مجال الصحة والتغذية والتي تسوّق منتجاتها عبر البريد تتخصص في الأغذية العضوية (الطبيعية) والفيتامينات والمكملات الغذائية وغيرها من المنتجات الطبيعية غير المعالجة إلا في أضيق الحدود. وهناك فرص

هائلة في هذا المجال، لأن المبيعات تستمر في النمو. ففي عام ٢٠٠٢، وصلت مبيعات هذا المجال في الولايات المتحدة إلى ٣٦,٤ بليون دولار. ومبيعات الأطعمة الصحية الطبيعية وحدها تجاوزت ١٠ بلايين دولار في عام ٢٠٠٢. ومبيعات المنتجات الطبيعية للعناية الشخصية كانت أكثر من ١,٧ بليون دولار، ونصف هذه المنتجات تقريباً تم شراؤه من مصادر أخرى غير متاجر التجزئة الكبرى؛ وفقاً لمجلة Nutrition Business Journal. والعملاء في هذا المجال أثرياء ومثقفون ومن كلا الجنسين ومن مختلف الأعمار. وهؤلاء العملاء يستجيبون بشكل جيد لإعلانات الاستجابة المباشرة، والقوائم البريدية متوفرة بشكل كبير. وبالإضافة إلى المنتجات الطبيعية للحفاظ على الصحة، ربما يكون من الممكن التسويق لبضائع أخرى مرتبطة بهذه المنتجات لهؤلاء العملاء، بما فيها الإصدارات المعلوماتية وأدوات وأجهزة التدريب.

٩. *الرسائل الإخبارية*. وفقاً لـ Custom Publishing Council أكثر من ٥٠٠٠٠ رسالة إخبارية فريدة يتم إنتاجها سنوياً، محققة عوائد تقدر بـ ٢٠ بليون دولار كل عام. ومعظم هذه الرسائل الإخبارية تقدم معلومات تتعلق بالمال والصحة والتجارة والسفر؛ موضوعات جميعها تشترك في شيء واحد: أنها تتيح للعملاء معلومات يمكن أن يكون من الصعب عليهم الوصول إليها من خلال إصدارات وسائل الإعلام المعتادة. وكلما زاد تخصص المعلومات، يمكن رفع تكلفة الاشتراك في هذه الرسائل الإخبارية. ولأن هذه المنتجات معلوماتية، يمكنك أن تكسب أرباحاً هائلة من هذه الرسائل الإخبارية. فالمنتجات التي ترسلها إلى العملاء ستكون تكلفة إنتاجها بسيطة جداً. وبالإضافة إلى عوائد اشتراكات العملاء، يمكنك أن تقدم للمشتركين منتجات وخدمات ذات صلة وتتناسب معهم. فمثلاً إذا كنت تستهدف موظفي المبيعات، يمكنك أن تعرض كتباً وحلقات بحث واسطوانات مدمجة تحتوي على استراتيجيات خاصة تساعدتهم في تحسين مهاراتهم في البيع.

١٠. *مستلزمات الحيوانات الأليفة*. مجال الحيوانات الأليفة يمثل قطاعاً كبيراً في عدد كبير من الدول من بينها الولايات المتحدة. ففي العام الماضي أنفق من يمتلكون حيوانات أليفة ٢٦ بليون دولار على حيواناتهم. ومبيعات مستلزمات الحيوانات الأليفة وحدها يتوقع لها أن تزداد لتتجاوز ٨ بلايين دولار بحلول عام ٢٠٠٧. والاتجاهات السكانية والديموجرافية لها تأثيرها في هذا المجال. فالمزيد ممن تتجاوز أعمارهم الخمسين عاماً يشترون مستلزمات الحيوانات الأليفة لأنهم يعتبرونها بمثابة أفراد من أسرهم. وبينما تبدأ البيوت تخلو من أفراد الأسرة بعد زواجهم واستقلالهم بعيداً عن بيت العائلة، يلجأ كبار السن إلى الحيوانات الأليفة لتكون ونيساً لهم، ومن ثم ينفقون أموالهم عليها وعلى أسرتها وصناديق القمامة وغيرها من المستلزمات. واستراتيجيات التسويق المباشر في هذا المجال مشابهة لاستراتيجيات التسويق المباشر في الأسواق الأخرى. فالتسويق على الشبكة يكون فعالاً على نحو خاص، كتصميم كتالوج يشمل مجموعة من المنتجات التي

يمكن أن يطلبها العملاء بشكل مباشر. وحتى تحقق لمشروعك التميز، اعرض منتجات جيدة بأسعار منافسة، وكن خبيراً بجميع جوانب رعاية الحيوانات الأليفة، وقدم خدمة ممتازة للعملاء، ووفر معلومات مجانية عن أحدث الاتجاهات في مجال رعاية الحيوانات الأليفة.

وتلك فكرة جيدة أخرى من أجلك:
الاستثمار في المجال العقاري

الاستثمار في المجال العقاري مشهود له من واقع التاريخ بأنه إحدى أكثر الطرق نجاحاً في تحقيق الثراء. في الفصل ٥، سوف نتحدث عن الكيفية التي يمكن أن تعجل بها من سرعة تحقيق أهدافك الخاصة بتحقيق الثراء عن طريق الاستثمار في المجال العقاري. وحيث إن هذا الفصل يركز على الدخل، دعنا نلقِ نظرة على الكيفية التي يمكن أن تولد بها مصدراً آخر للدخل من خلال المجال العقاري.

وعادة عندما تفكر في "الدخل" الذي تحصل عليه من الاستثمار العقاري، تفكر في المقابل الذي تحصله من إيجار الوحدات السكنية. لكن العقارات الإيجارية تحقق دخلاً فقط بعد أن يرتفع الإيجار وتقل النفقات. فأثناء السنوات الأولى من أي استثمار في الإيجار العقاري ستكون محظوظاً إذا وصلت إلى نقطة التعادل فيما يتعلق بالدخل (نقطة اللامكسب واللاخسارة). صحيح أن صافي الثروة سوف يزيد كل عام (لأن الأسهم التي لك في العقار سوف تصبح أكثر قيمة)، لكن تدفقك النقدي سوف يصل إلى نقطة التعادل أو حتى يكون أقل منها بدرجة طفيفة.

وهذا ينطبق بشكل خاص على وقتنا الحالي، عندما تكون العقارات عالية القيمة بشكل كبير جداً. فمثلاً في معظم أجزاء الولايات المتحدة، الأسعار مرتفعة للغاية. وبصفتي مستثمراً عقارياً، أجد أنه يكاد يكون مستحيلاً أن أشتري عقارات إيجارية تمنحني تدفقاً نقدياً إيجابياً في الحال. فهذا يمكن أن يتحقق لكنني لم أبتكر خطة تحقيق ثراء تعتمد عليه.

أنا أحب مجال العقارات الإيجارية، لكنني أعتبره بمثابة لعبة حقوق ملكية، على الأقل خلال الخمس أو العشر سنوات الأولى. إذن فمن أين تحصل على الدخل؟

هذا هو ما أريد أن أتحدث عنه هنا: تحقيق دخل ثانٍ (أو ثالث) لا بأس به عن طريق شراء وبيع العقارات.

كيف تشق طريقك من ١٠٠٠٠ دولار الى ٢٨,٥ مليون دولار

أحد أكثر المستثمرين الذين أعرفهم نجاحاً في المجال العقاري هو فرانك ماكيني الذي يعيش في نفس الحي الذي أسكن فيه. باعترافه الشخصي، كان فرانك منبوذاً من أسرته. فقد تعرض

لمتاعب كثيرة في فترة المراهقة وتخرج بالكاد في المدرسة الثانوية. وفي سن العشرين، ترك ولاية إنديانا ووصل إلى ساوث فلوريدا وليس في جيبه سوى ٥٠ دولاراً.

وذهب للعمل في إنشاء الحفر الرملية بملاعب الجولف مقابل ٢ دولار في الساعة وذلك في أحد المنتجعات. وعندما علم أن أحد أصدقائه كان يكسب ٤٠ دولاراً في الساعة بإعطاء دروس في التنس، أقنع فرانك مدير المنتجع بأن يدفع له مالاً يعينه على تلقي دورة يمكن أن تؤهله للعمل كمدرب.

وسرعان ما بنى فرانك مشروعاً ناجحاً يقوم على أساس إعطاء دروس في التنس، وأصبح يستهدف السكان الأثرياء الذين قدموا للعيش في شقق على الشاطئ. وكان يكسب ١٠٠٠٠٠ دولار في العام وحياته كانت طيبة. لكن فرانك كان يريد أن يفعل المزيد؛ لكنه لم يكن يعرف ما هو هذا الشيء. لذلك قرر أن يتعلم من طلابه الأثرياء.

كان فرانك يركز في التدريب بشدة لمدة ٤٥ دقيقة من الساعة المخصصة لكل درس، ثم يعتبر فترة الخمس عشرة دقيقة الأخيرة بمثابة وقت يسعدون فيه جميعاً بالجلوس وتناول المشروبات المثلجة وتجديد النشاط والحيوية. وأثناء ذلك الوقت، كان فرانك يوجه لهم أسئلة. وعلم أنهم جميعاً يشتركون في شيء واحد. فبطريقة أو بأخرى، جميعهم قاموا بالاستثمار في المجال العقاري.

وهذا ألهم فرانك بأن يشتري أول مبنى عقاري.

لقد بدأ بتعلم كل ما يستطيع تعلمه عن العقارات. ليس فقط من طلابه ولكن أيضاً عن طريق قراءة كل شيء تقع عليه عيناه عن الموضوع. فقد قام باستكشاف السوق المحلية وبحضور مزادات العقارات لمدة ١٠ أشهر. وبعد ذلك قام بجمع بعض المال من هنا وهناك واشترى عقاره الأول. وهذا العقار كان عبارة عن منزل مهجور موبوء بالحشرات يوجد في جزء سيئ من المدينة. واشتراه فرانك بـ ٣٠٠٠٠ دولار وقام بإجراء إصلاحات فيه وتمكن من بيعه فقط بعد شهور قلائل من شرائه؛ وذلك بأرباح تقدر بـ ٢٠٠٠٠ دولار تقريباً.

واستمر فرانك في القيام بمئات الصفقات من هذا النوع، واستطاع أن يكسب العديد منها في عام واحد. وقبل أن يبلغ سن الثلاثين، قام بالاستثمار في أول مبنى عقاري على شاطئ المحيط. وعندما تم تجديد هذا المبنى وبيعه، ربح مليون دولار تقريباً في هذه الصفقة وحدها؛ وهذا يعادل قدر ما يكسبه في ٣٠ صفقة من الصفقات الأصغر.

وبعد ذلك قام بالاستثمار في مبنى عقاري آخر على شاطئ المحيط.. ثم مبنى ثالث ورابع. ومنذ عام ١٩٩٨ –استضافته أوبرا وينفري في هذا العام كأحد أكثر الشباب إبداعاً ونجاحاً– أصبح فرانك من أبرز الناشطين في مجال الاستثمار العقاري –خصوصاً في البيوت التي تقع على الشواطئ– في ساوث فلوريدا.

واليوم فرانك يستمتع بأسلوب حياة الأثرياء والمشهورين. وقد ألف كتاباً عن نجاحه أسماه Make It Big! 49 Secrets for Building a Life of Extreme Success. ومؤخراً قام فرنك بحضور مؤتمر عن تحقيق الثراء عقد في ديلراي بيتش بولاية فلوريدا. والحاضرون شعروا بالدهشة بسبب حماسه الشديد للاستثمار العقاري. لقد قال فرانك: "ولماذا لا أعشق هذا المجال؟ لقد منحني الكثير، حياة مهنية عظيمة وفرصة لمقابلة جميع أنواع الشخصيات المثيرة للاهتمام وطريقة للمشاركة في الأنشطة الخيرية ودخلاً هائلاً".

إذن دعنا نتحدث عن الدخل، كيف تكسب ٢٥٠٠٠-١٢٥٠٠٠ دولار في السنة من خلال نشاط جانبي في بيع وشراء العقارات.

يمكنك أن تحقق أرباحاً جيدة عن طريق الشراء الصحيح

وفقاً لفرانك ماكيني ودونالد ترامب وعدد لا حصر له من الخبراء في المجال العقاري، يمكنك أن تحقق أرباحاً جيدة في شراء وبيع العقارات طالما أنك تلتزم بعدد من القواعد الأساسية.

أولاً، احرص على الشراء بسعر جيد. فإذا استطعت أن تشتري عقاراً بسعر يقل عن قيمته السوقية الحالية، فالأرجح أنك ستكون قادراً على تجديده بسهولة وبيعه وتحقيق أرباح جيدة من ورائه.

من الصعب أن تصبح خبيراً بقيمة العقارات في كل أنحاء المدينة، لذلك ركز على واحد أو اثنين من الأحياء التي تعرفها. فالعقارات التي تباع بخصم يجعلها أقل من قيمتها السوقية لن تبقى طويلاً، لذلك يتعين عليك أن تتخذ الإجراءات العملية المطلوبة من أجل اكتشاف الصفقات وكن على استعداد لاقتناصها في اللحظة التي تظهر فيها.

ابدأ بتحديد متوسط التكلفة لكل قدم مربع من العقارات الموجودة في منطقتك المستهدفة. وحتى تفعل ذلك، سوف تكون في حاجة لأن تستكشف عينة من البيوت التي بيعت مؤخراً. وأفضل إطار زمني هو فترة ١٢ شهراً، وكلما كانت العينة أكبر، كان ذلك أفضل.

استخدم جدولاً إلكترونياً لرسم خريطة بتفاصيل كل عقار بما في ذلك سعر البيع والمساحة بالقدم المربع. وعن طريق قسمة سعر البيع على المساحة بالقدم المربع، تحصل على تكلفة كل قدم مربع. وعن طريق حساب متوسط جميع النتائج، سوف تحصل على متوسط التكلفة لكل قدم مربع بالنسبة للبيوت التي بيعت مؤخراً في منطقتك.

بعد ذلك، قم بإعداد قائمة بالبيوت المعروضة للبيع حالياً. وقم بنفس النوع من الحساب (مستخدماً السعر المطلوب من قبل البائع بدلاً من سعر البيع) وذلك للتوصل إلى متوسط السعر الحالي المطلوب لكل قدم مربع بالنسبة للعقارات الموجودة في منطقتك.

وعندما تكون مسلحاً بهذه الأرقام، يكون لديك خلفية موثوقة يمكن أن تساعدك في سرعة تحديد ما إذا كان العقار يمثل قيمة جيدة واستثماراً يمكن أن يحقق أرباحاً لك أو لا.

البحث عن أفضل الصفقات في السوق

بمجرد أن تعرف قيم العقارات في منطقتك المستهدفة بشكل جيد، تكون على استعداد لاكتشاف الصفقات المناسبة في اللحظة التي تظهر فيها.

ابحث في الصحف كل يوم أو يومين واتصل مستفسراً عن كل عقار معروض للبيع. يمكنك أيضاً أن تقوم ببحث قيم على موقع www.realtor.com. وعندما تحصل على العنوان والمساحة بالقدم المربع والسعر المطلوب، قم بمقارنة هذه الأشياء بالقيم التي عرفتها عن العقارات الموجودة في منطقتك.

سرعان ما ستصل إلى مرحلة تشعر عندها بأنك تعرف جميع العقارات المعروضة للبيع في منطقتك المستهدفة، وسوف تبدأ في البحث فقط عن القوائم الجديدة. هذا لن يستغرق منك سوى ١٥ دقيقة يومياً كحد أقصى؛ ١٥ دقيقة يمكن أن تحقق لك أرباحاً هائلة إذا أصاب سهم أو سهمان الهدف في العام.

البحث بانتظام في الصحف وعلى الإنترنت عن صفقات جديدة بمجرد أن تظهر ينبغي أن يصبح جزءاً منتظماً من روتينك. لكن ليست هذه هي الطريقة الوحيدة التي تبحث بها عن العقارات المعروضة بأقل من قيمتها السوقية. ابحث عن الدلائل التي تشير إلى أن أحد الملاك يفكر في البيع حتى قبل أن يعلن عنه.

شراء وبيع العقارات تحت الإنشاء

إنشاء عقارات جديدة في أي مدينة يعني أن هناك نمواً جديداً فيها. وتعلم أن المنافسة ستكون حارة لأن الإقبال سيكون شديداً، ومن ثم يمكنك أن تشتري وحدة سكنية تحت الإنشاء مقابل ١٢٥٠٠٠ دولار، وأنت متأكد نسبياً من أنك ستستطيع بيعها بسرعة عندما ينتهي الإنشاء مقابل ١٦٠٠٠٠ دولار.

هذا نشاط تجاري جميل جداً. فليس هناك مشكلات أو متاعب. ويمكنك أن تكسب الكثير من المال. والمهم هنا أن تتأكد من أن لديك الحق القانوني في بيع العقار عندما تريد وبالسعر الذي تريده. ولا تنس أبداً أن هذه الصفقات غالباً ما تأتي بعقود تحتاج إلى تعديل.

وبيع العقارات التي تحت الإنشاء بعد شرائها أمر جميل جداً وبمثابة طريقة وردية لكسب أرباح جيدة في المجال العقاري. صحيح أنه شيء لا يمكنك أن تفعله دائماً، لكن عندما تستطيع ذلك، يكون بمثابة فرصة ذهبية. الفكرة هي أن تشتري بيوتاً أو شققاً تحت الإنشاء في مناطق واعدة.

إليك هذا المثال:

توم اشترى شقتين في إحدى عمارات ميامي بيتش منذ ثلاثة أعوام، عند بداية إنشائها. فقد اشترى واحدة منها لنفسه بمبلغ ٣٧٥٠٠٠ دولار وشقة أصغر كاستثمار بمبلغ ٢٠٥٠٠٠ دولار.

واكتمل المبنى خلال حوالي ١٤ شهراً. وفي هذا الوقت، كانت الشقة الأكبر تتكلف ثمناً يزيد على ثمنها الأصلي بنسبة تتجاوز ٢٠٪؛ وهناك حدات مماثلة كانت تباع بـ ٤٥٠٠٠٠ دولار. أما الشقة الأصغر فقد حققت زيادة ملحوظة في السعر هي الأخرى. فبعد عام آخر، ارتفعت الأسعار من جديد. وباع توم شقته الاستثمارية بمبلغ ٣٧٥٠٠٠ دولار.

مثال آخر:

روبرت (رجل أجاد شراء وبيع السيارات والساعات غالية الثمن... إلخ) اشترى وحدتين سكنيتين تحت الإنشاء في مدينتنا مقابل ٢٦٥٠٠٠ دولار لكل وحدة. ولم يكن المبنى قد اكتمل بعد، لكن جميع الوحدات كان قد تم بيعها بالفعل. وآخر ست وحدات تم بيعها مقابل أكثر من ٣٠٠٠٠٠ دولار لكل وحدة. وحقق روبرت أرباحاً تقدر بـ ١٠٠٠٠٠ دولار تقريباً في أقل من ١٨ شهراً.

يمكن أن يكون هذا استثماراً جيداً جداً

هذا يعطيك فكرة عما يمكن تحقيقه من شراء وبيع العقارات التي تحت الإنشاء.

وهذا الاستثمار لن يجدي إذا كانت أسعار العقارات تقل. كما أنه لن يجدي إذا لم تكن على علم كامل بالمنطقة السكنية الجديدة التي تحت الإنشاء، فربما لا تلقى هذه المنطقة إقبالاً لأسباب لا تعرفها. وهذا هو سبب أهمية أن تركز على سوقك المحلية، حتى تكون على معرفة حقيقية به.

سوف تكون في حاجة إلى أن تحدد لنفسك ما إذا كانت العقارات تزداد ثمناً في منطقتك أم لا. وإذا كانت تزداد ثمناً، فانظر حولك وابحث ما إذا كانت هناك وحدات يمكنك شراؤها لتحقق أهدافك المالية.

إذا كنت جديداً في هذا المجال، يتعين عليك أن تجعل استثمارك محدوداً. فيمكنك أن تكتفي باستثمار جانبي بسيط يحقق لك ٢٠٠٠٠ دولار أو ٥٠٠٠٠ دولار أو ١٠٠٠٠٠ دولار في العام كتدفق نقدي إضافي. أليس هذا أمراً جميلاً!

هناك شيء رائع بخصوص العقارات: ثمنها يرتفع بمعدل يفوق انخفاضه بكثير. والعقارات الجيدة في المناطق الجيدة تصعد في ثمنها بصورة أقوى ولوقت أطول بكثير مما عداها.

إليك الطريقة التي خضت بها هذا المجال الاستثماري

قمت بالاتفاق مع ليزا على أن تقوم هي بجميع الأعمال الروتينية اليومية: الاستمارات والملفات والمستندات والمشاوير وما إلى ذلك. أما أنا فأسهم بمالي مستخدماً معارفي من أجل اتخاذ قرارات جيدة ومتحملاً المسئولية المالية. سوف نشتري العديد من العقارات كل عام -فقط إذا استطعنا أن نحصل على صفقات جيدة- بمبلغ إجمالي معين.

ولمزيد من التوضيح، دعنا نفترض أن هذا المبلغ هو ٨٠٠٠٠٠ دولار. هذا سيتطلب مبلغاً مبدئياً يدفع مقدماً من جانبي يتراوح ما بين ١٠٠٠٠٠ دولار و ٢٠٠٠٠٠ دولار. سوف نحاول أن نبيع العقار الذي قيمته ٨٠٠٠٠٠ دولار -عندما يكون جاهزاً للبيع خلال عام تقريباً- في مقابل مبلغ يقترب من المليون دولار بقدر الإمكان. وبالإضافة إلى المبلغ الذي يدفع مقدماً، يتعين علينا أن نفكر فيما يتبقى من تكاليف إتمام الصفقة وتكاليف الرهن العقاري وتكاليف التسويق (بما في ذلك العمولات إذا استعنا بسماسرة) عندما يأتي وقت البيع. وهدفنا هو أن نحصل على صافي أرباح بعد النفقات يقدر بـ ١٠٠٠٠٠ دولار. وإذا استطعنا أن نفعل هذا مرة، فسوف نعيد استثمار الأرباح في القيام بنفس الشيء مرة أخرى في العام التالي. وبحلول العام الثالث، إذا حققنا نجاحاً، فسوف آخذ كل رأس مال المخاطرة الخاص بي وسوف أقوم باستغلال المال الذي حصلنا عليه كأرباح من صفقاتنا السابقة في الاستثمارات الجديدة.

وحتى يحدث هذا، هناك حاجة إلى أمرين:

١. بقاء السوق المحلية قوية.

٢. إنشاء عقارات جديدة وجيدة.

عن طريق التركيز على السوق المحلية -التي أعرفها جيداً وأفهم مناخ الاستثمار العقاري فيها- سوف يكون لدي فكرة جيدة جداً عن الاتجاه الذي تسير نحوه الأسعار بوجه عام. أنا لا أزال لا أعرف الكيفية التي يتم بها التحديد المسبق لما إذا كانت الإنشاءات جيدة، لكن هناك العديد من المعايير التي تفيد في ذلك:

- ينبغي أن يكون المقاول له سجل مشرف ومشهود له بأنه جدير بالثقة.
- ينبغي أن يكون الموقع جيداً جداً أو مبشراً بتحسن وتطور.
- ينبغي ألا تكون هناك عيوب ملحوظة في المنشأة المستهدفة (كعدم وجود موقف ملائم للسيارات أو البعد عن خطوط السكك الحديدية).
- حجم المنشأة المستهدفة ينبغي أن يكون ملائماً للسوق المحلية (لا تحتوي على كثير جداً أو قليل جداً من الوحدات).

وقد وفيت بالتزام هذا العام عن طريق شراء وحدتين؛ إحداهما بمثابة منزل ثمنه ٢٠٥٠٠٠ دولار (وهنا أستخدم أيضاً الأرقام من أجل التوضيح) في جزء جيد من المدينة. لقد اشتريتها عندما كان قد تم تقريباً بيع نصف الوحدات التي تحت الإنشاء ومن ثم كان قد ارتفع الثمن نوعاً ما، ولكنني كنت أعتقد أن الوحدة يمكن أن ترتفع بمقدار ٣٠٠٠٠ دولار أو ٤٠٠٠٠ دولار في المستقبل.

والوحدة الثانية هي بيت في منشأة مكونة من ثماني وحدات، ست منها بيعت بمليون دولار واثنتان (أصغر وغير مواجهتين للمياه) ثمنهما ٥٠٠٠٠٠ دولار. وقلت في نفسي إنني أشترى منزلاً رخيصاً في حي جميل. وثمن البيوت الأكثر تكلفة سوف ترفع ثمن هذه الوحدة بغض النظر عن السوق.

وإلى الآن، الوحدة الأرخص ثمناً ارتفعت بمقدار ١٠٠٠٠ دولار. وقد رفضت مؤخراً عرضاً بشراء الوحدة الأخرى بمبلغ ٥٥٠٠٠٠ دولار. لذلك على الأقل على الورق، يبدو أنني سأكون على الأرجح قادراً على تحقيق هدفي الخاص بكسب مائة ألف دولار هذا العام من هذا الاستثمار الجانبي. وإذا استطعت تحقيق نصف هذا، فسوف أكون سعيداً.

مرة أخرى، أهم قاعدة: استثمر فيما تعرفه

لقد تحدثت عن الأرباح في أبسط صورها. وإذا كنت تريد أن تزيد من عوائدك بأكبر صورة ممكنة وتقلل من نفقاتك النقدية لأدنى درجة ممكنة، يمكنك أن تقترض المال، بمبلغ قد يصل إلى ٩٠٪ من ثمن بيع أي عقار. وهكذا يمكنك أن تسيطر على عقار قيمته ١٠٠٠٠٠ دولار مثلاً بدفع مقدم (وتكاليف إتمام الصفقة) ١٥٠٠٠ دولار فقط. بعض الناس يطلبون حتى أقل من هذا. وكلما كان حكمك على السوق أفضل، قلت المخاطرة وزادت فرص استفادتك من اقتراض معظم المال الذي تحتاج إليه.

ربما يكون أفضل شيء يتعلق بهذا النوع من الاستثمار العقاري هو أنه يتطلب أقل قدر من العمل اليومي. فبمجرد أن تختار العقار، تكون قد انتهيت من المهمة الصعبة. وبعد ذلك يكون كل ما تفعله هو أن تراجع وتبحث مدى التقدم الحادث في الإنشاء وهل سيتم الانتهاء منه في الموعد المحدد أو لا. وإذا كانت توقعاتك عن السوق صحيحة، فسرعان ما ستبيع عقارك بكل سهولة وتحصل على أرباح جيدة.

تشريح صفقة رائعة في المجال العقاري

قام هاري منذ أيام ببيع منزل بالمدينة مقابل ٣٤١٠٠٠ دولار. وكان قد اشتراه وهو لا يزال تحت الإنشاء منذ ٨ أشهر بمقدم ٥٪ من الثمن الكلي ...

دهان ونجارة وسباكة وغير ذلك، كان إجمالي ما دفعه ٢٩١٠٠٠ دولار. وهكذا كان مكسب هاري من هذا المنزل حوالي ٣٥٠٠٠ دولار على استثمار كلفه ١٥٠٠٠ دولار منذ ثمانية أشهر. بالحساب السنوي، هذا يمثل أكثر من ٣٠٠٪.

ما الذي يحدث هنا؟

هذا مثال لما يحدث عندما تشتري منزلاً تحت الإنشاء ثم تقوم ببيعه بعد اكتماله. فبهذه الطريقة يمكنك أن تحقق دخلاً هائلاً بسهولة دون أن تشغل بالك بمستلزمات ومنافع هذا المنزل.

عندما تشتري عقارات تحت الإنشاء، ينبغي أن تبحث عن مناطق حيوية يتم إنشاؤها بواسطة مقاولين جيدين. وإذا كانت السوق جيدة، فهذا يكون أفضل. كذلك أنت تحتاج إلى شراء العقار بصورة صحيحة (وهذا يعني عادة الشراء في وقت مبكر من عملية الإنشاء حتى تستطيع أن تحظى بأقل سعر) وتبيعه بجرأة بكل وسيلة ممكنة.

وبالنسبة لهاري، فقد ذهب إلى أفضل مصدر –الشركة التي باعت له الوحدة– بمجرد أن سمع أنها كانت تبيع وحداتها. فقد طلب منها أن تقوم بإحضار الناس من أجل شراء الوحدة وذلك مقابل عمولة تأخذها الشركة مقدارها ٣٪. وبالطبع وافقت الشركة لأنها رأت أن حصولها على هذه العمولة أفضل من لا شيء. وهكذا نجحت خطة هاري.

حتى تكسب مالاً في الاستثمار العقاري، يتعين عليك أن تشتري بطريقة صحيحة

حتى تشتري بطريقة صحيحة... كن على استعداد لأن تتجول بسيارتك وتقوم ببذل بعض الجهد. فالسر الخطير المتعلق بالاستثمار العقاري (على الأقل من أجل كسب المال على المدى القصير) هو أن تشتري عقاراً جيداً بقيمته السوقية أو أقل منها. اشتر بثمن منخفض وبع بثمن أكبر. وبغض النظر عما تخبرك به الكثير من الكتب، فلن تكون قادراً على القيام بهذا بشكل منتظم ما لم تستغرق الوقت اللازم للذهاب إلى المواقع والبحث عن أفضل الصفقات بنفسك.

سبع قواعد من أجل شراء عقارات استثمارية

عندما تشتري عقاراً كاستثمار من أجل إعادة بيعه بسرعة، ينبغي أن تلتزم بالقواعد السبع الأساسية التالية. ومعظم هذه القواعد تنطبق على الاستثمارات في مجال العقارات الإيجارية أيضاً. لكن إذا كنت تشتري عقارات إيجارية للملكية وأرباح طويلة المدى، فسوف يتعين عليك مراجعة القاعدة ٦ حتى تحسن بالفعل من جودة العقارات الإيجارية.

١. لا تتملك عقارات في مناطق نائية.

٢. فقط قم بالشراء في أحياء واعدة.

٣ـ عند شراء منزل لأسرة صغيرة، تأكد من أن إجمالي الدخل الإيجاري يبلغ على الأقل ٠,١ من سعر الشراء متضمناً التحسينات. في معظم المناطق هذا يضع حداً لسعر شراء المنزل ليكون ١٥٠٠٠٠ دولار أو أقل. وعندما تشتري منزلاً لأسرة صغيرة فوق هذا المبلغ، عادة ما ستجد أن القيمة الإيجارية التي تمثل نسبة من سعر الشراء تقل. فإذا كنت تشتري منزلاً لأسرة صغيرة بمبلغ يزيد على ١٥٠٠٠٠ دولار، فإن استراتيجيتك غالباً ما تتمثل في القيام بعمليات إصلاح وتجديد أولاً.

٤. حدد مقدار المال الذي تدفعه لكل قدم مربع، واجعله يقترب من ١٠٠ دولار لكل قدم مربع بقدر الإمكان. وبالطبع هذا الرقم يرتبط بكل سوق. ففي معظم الأحياء مثلاً بعض البيوت تباع بمقدار ٢٠٠ دولار لكل قدم مربع. لكنه من الأفضل أن يكون أقل من هذا -١٠٠ دولار أو ما شابه- من أجل إفساح المجال للتحسينات والعمولات.

٥. اشتر فقط المنازل التي يمكنك أن تحصل منها على عائد من ٢ دولار إلى ٤ دولارات عن كل دولار تنفقه في إصلاحها. وهذا بالطبع يكون أسهل في تحقيقه مما قد يخطر ببالك. والمهم هنا أن تشتري منزلاً بثمن أقل من السوق بشكل ملحوظ ثم تقوم بتجديده بتكلفة غير باهظة بقدر الإمكان.

٦. أنفق مالاً في تحسين المنزل، لكن فقط عندما يكون ذلك مهماً. قم بدهانه وبإصلاح النوافذ والأبواب واستبدال السجاد وإصلاح سيراميك المطبخ والحمام وتحسين المدخل. هذه هي فرص التجديد الأساسية. وأي شيء آخر قد تفعله -بما في ذلك السباكة والكهرباء- لن يكون على الأرجح بمثابة استثمارات جيدة.

٧. كلما أمكن، ليكن لديك مستأجر لمنزلك قبل أن تشتريه. فإذا نشرت الخبر بشكل كافٍ، فإن أصدقاءك وزملاءك سوف يفكرون فيك عندما يقابلون شخصاً ما يبحث عن مكان يسكن فيه.

لا يزال هناك غموض فيما يتعلق بتحديد القيمة.

فمثلاً هل هذا المنزل المحتوي على غرفتي نوم الذي رأيته في شارع أوليف أفنيو يستحق مبلغ الـ ١٥٠٠٠٠ دولار المطلوب فيه؟ وماذا عن هذه الشقة المحتوية على ثلاث غرف نوم والتي تبعد عنا بعدة عمارات؟ هل مبلغ ١٢٠٠٠٠ دولار المطلوب فيها مبالغ فيه؟

لا يمكنك أن تجيب عن هذه النوعية من الأسئلة ما لم يكن لديك معرفة جيدة بالحي. وكما قلت لا يمكن أن يكون لديك معرفة جيدة بالحي ما لم تقصر استثمارك على منطقة معينة، والأفضل أن تكون هذه المنطقة في مدينتك؛ وما لم تكن على استعداد لأن تتجول بسيارتك في هذا الحي وتسأل الناس.

إذا استطعت أن تفعل هذين الشيئين، فإن الاستثمار في المجال العقاري سيكون مربحاً بالنسبة لك. فكر في الأمر وابدأ في البحث.

عند شراء العقارات، احرص دائماً على المعاينة

لا تشتر منزلاً أو عقاراً تجارياً أبداً دون معاينة؛ والمعاينة الجيدة تكون من شخص معروف عنه الأمانة والصدق لوقت طويل. وإذا لم تكن تعرف معايناً جيداً، فاسأل غيرك من المستثمرين في المجال العقاري الذين تعرفهم أو المقاولين الموثوقين. ولا تطلب توصيات بشأن المعاينين من سماسرة العقارات التي ستشتريها.

لا تتعاقد أبداً دون إضافة فقرة تمنحك حق استرداد العربون إذا نتج عن المعاينة شيء غير متوقع وغير مرغوب فيه.

دراسة حالة: جاك قام بتوقيع صفقة لشراء منزل يحتوي على أربع غرف نوم وحمامين وذلك بمبلغ ١٠٠٠٠٠ دولار في حي بسيط. ووفقاً للبائع، دخل الإيجار الشهري كان ١٢٠٠ دولار. وهذا يمكن أن يجعل الصفقة مذهلة. لكن عندما قام بمعاينتها من خلال الاستعانة بشخص محترف في المعاينة لجأ إليه في الماضي ويثق به، اكتشف أن جدران المنزل بها شقوق خطيرة وأنه غطى هذه الشقوق بالدهان حتى يخفيها. وهكذا كان هناك فارق كبير بين ما قاله البائع وما قاله المعاين والبنك الذي أخبر جاك بأنه لا يمول مثل هذه الأبنية.

١. *طريقة السبق في الشراء.* في أي وقت ترى فيه منزلاً شاغراً في منطقتك المستهدفة، توقف وقم بتسجيل العنوان. ابحث عن الملاك في السجلات العقارية واتصل بهم أو اكتب لهم لتسألهم عما إذا كانوا مهتمين ببيع هذا المنزل. وإذا كان المنزل في حاجة ماسة إلى دهان أو الحديقة مهملة بقدر بالغ، فربما تكون قد وصلت إلى بائعين على استعداد لأن يبيعوا حتى قبل أن يعرضوا العقار في السوق. فإذا كانوا يريدون البيع، فسوف تشتري العقار بسعر جيد جداً.

٢. *مزادات المتعلقات المنزلية.* أحياناً قبل أن يعرض الملاك منازل للبيع، يقومون بعقد مزاد للمتعلقات المنزلية وذلك من أجل إخلاء المنزل من جميع ما به وتهيئته من أجل البيع. لذلك ركز على الصحف المحلية للتعرف على مزادات بيع المتعلقات المنزلية في مناطقك المستهدفة. ولا تضيع الوقت بحضور المزادات. فقط اتصل من أجل أن تعرف ما هو معروض للبيع. وأثناء المحادثة، أوضح أنك تبحث عن منزل في المنطقة؛ واسأل عما إذا كانوا يعرفون شيئاً عن أي منزل سوف يعرض للبيع. من وقت لآخر سوف تجد أنك تستطيع شراء ليس فقط ما هو معروض بالمزاد من متعلقات منزلية، ولكن المنزل نفسه.

٣. *ملاك من خارج ولايتك.* إذا كنت من مواطني الولايات المتحدة وتبحث في أسعار العقارات المحلية، فاحرص على معرفة جميع أصحاب العقارات الموجودة خارج ولايتك وتسجيل قائمة بهم. وينبغي أن تتضمن القائمة عناوين المراسلة البريدية للملاك؛ إضافة إلى التفاصيل الخاصة بالعقار ذاته. وعندما يكون عنوان صاحب العقار خارج مدينتك، أرسل

له خطاباً أو ابحث عن رقم هاتفه في دليل التليفونات واتصل به كي تعرف ما إذا كان مهتماً بالبيع أو لا.

٤. *المخالفات القانونية.* عندما يكون للعقار عدد من المخالفات القانونية، يمكن أن يكون هذا بمثابة دليل على أن الملاك لا يستطيعون تحمل نفقة الإبقاء على العقار في حالة جيدة أو لم يعودوا متحمسين للاهتمام به. وبعض المدن سوف تضع علامة على مثل هذه العقارات التي لها مخالفات قانونية. تعرف على هذه العلامات واكتشفها وأنت تبحث عن عقارات تشتريها في منطقتك المستهدفة.

شراء وبيع المنازل التي تحتاج إلى شيء من التجديد

المهارة التي هناك حاجة إليها هنا هي البحث عن شيء يمكن أن يتوقع منه ربح بعد تغييره؛ القدرة على البحث عن منزل في حالة سيئة وتخيل مقدار التحسن الذي يمكن أن يبدو عليه بدهانه وتجديد حديقته وتزويده بسجاد جديد.

والسر وراء تحقيق أرباح من هذا النشاط الاستثماري يتمثل في جعل نفقات التحسينات متناسبة مع ميزانيتك. فمثلاً إذا كان المنزل السيئ الذي يضم غرفتي نوم يقل ثمنه عن ثمن السوق بمبلغ ٤٠٠٠٠ دولار، فإن ميزانية إصلاحه وتجديده ينبغي أن تكون أقل من ذلك بشكل ملحوظ؛ مبلغ يتراوح من ١٠٠٠٠ إلى ١٥٠٠٠ دولار يمكن أن يكون مناسباً. ووضع ميزانية واقعية ثم الالتزام بها هما المهارتان الأساسيتان اللتان هناك حاجة إليهما من أجل جعل هذه المغامرة المولدة للدخل مغامرة ناجحة. وهناك ثلاث قواعد لشراء وبيع المنازل من هذه النوعية:

١. قم بشراء العقارات منخفضة القيمة. فليس بإمكانك أن تجعل عقاراً مكتمل القيمة أكثر قيمة بإصلاحه وتجديده. الفكرة تتمثل في أن تبحث عن عقار قيمته أقل مما ينبغي أن تكون عليه (مقارنة بعقارات أخرى لها نفس المساحة في المنطقة) ثم تقوم بتجديده وتحسينه بإنفاق شيء من المال عليه حتى يصبح جديراً بالقيمة المفترض أن تكون له.

٢. ضع ميزانية للإصلاح والتجديد التي تتيح لك قدراً كافياً من الأرباح كي تحقق أهدافك المالية ككل. فشراء وبيع العقارات التي تحتاج إلى إصلاح وتجديد عمل ممتع. يمكنك أن تقرر مسبقاً مقدار الدخل الذي تريد من هذا النشاط أن يحققه لك ثم تقسم هذا المقدار على عدد الصفقات التي يمكن أن تتوقع تحقيقها كنشاط جانبي. فمثلاً إذا كان هدفك هو كسب ٦٠٠٠٠ دولار إضافية في العام الأول، فربما تقرر أنك تحتاج إلى أن تكسب ٢٠٠٠٠ دولار على ثلاث صفقات. وإذا كنت تريد أن تكسب ٢٠٠٠٠ دولار على كل صفقة، فتأكد من أن خطتك تعكس هذا الهدف أو ما يزيد عليه. (أفضل أن أضع لنفسي

هدفاً ربحياً أعلى تحسباً للنفقات غير المتوقعة، فأنا أضع هدفاً ربحياً بـ ٢٥٠٠٠ دولار إذا كنت أريد أن أكسب ٢٠٠٠٠ دولار).

٣. كما أن النفقات عادة ما تفوق توقعاتك، فإن الأسعار تحبطك في بعض الأحيان. وللتعامل مع هذه الحقيقة، ينبغي أن يكون لديك أسلوب متعقل في البيع. فلا يمكنك أن تكسب مالاً في صفقة بيع وشراء إذا لم تقم بالبيع أبداً. ينبغي أن تكون على استعداد لأن تقلل من السعر الذي تطلبه إذا كانت ظروف البيع المحلية تملي عليك ذلك. وإليك هذه القاعدة الموثوقة: لا تتشبث بالعقار أكثر من فصل واحد (أو عام واحد). فعلى المدى الطويل، سوف تكسب المزيد من المال عن طريق إجراء صفقات أكثر ومن ثم يكون إجمالي الأرباح -وإن كان كل ربح منها على حدة صغيراً- عن جميع هذه الصفقات أكبر.

لتكن لديك دائماً خطة احتياطية

أهم مبدأ في تقليل المخاطرة وزيادة احتمالات تحقيقك للأرباح على كل صفقة عقارية تتمثل في أن تكون لديك خطة احتياطية مناسبة. فحتى بالرغم من أنه قد لا يكون لديك أي خطط لتأجير عقار تنوي بيعه، فمن الأفضل أن تتأكد من أنك تستطيع تأجيره بربح (أو على الأقل بالوصول لنقطة التعادل) إذا اضطررت لذلك.

جميعنا سمعنا قصصاً عن المستثمر الذي يشتري بيتاً ويقوم بدهانه وبتركيب باب أمامي جديد وزراعة القليل من الزهور في حديقته وبيعه بعد شهر من شرائه بربح يقدر بـ ٥٠٠٠٠ دولار. وفي حين أن هذا النوع من النجاح شائع في السوق سريعة الحركة عندما يتم شراء العقارات بأقل من قيمتها السوقية، إلا أنه لا يمثل قاعدة عامة.

ادخل في أي صفقة عقارية -سواء كنت تخطط للبيع السريع أو للاستثمار لوقت طويل- بآلية دفاعية جيدة. وأفضل آلية دفاعية تتمثل في التأكد من أن الدخل الإيجاري الذي يمكن أن يحققه العقار سوف يغطي التكاليف الشهرية من رأس مال وضرائب وفوائد وتأمين.

ابحث عن القيم الإيجارية (أسعار الإيجار) الموجودة في منطقتك عن طريق إجراء اتصالات بشأن العقارات الإيجارية الواردة في الصحف وعن طريق الاتصال بالوكالات التي تتخصص في العقارات الإيجارية. وإذا كنت مقيماً في الولايات المتحدة، فإن إدارة الإسكان (HUD) تعلن أيضاً عن خطوط إرشادية بشأن الإيجار السائد في السوق بالنسبة لمناطق معينة؛ وبالرغم من أن هذا لا يعكس دائماً الواقع بدقة، إلا أنه بمثابة دليل جيد يمكن الاستعانة به.

حتى تحدد حد الأمان في استثمار عقاري معين، قم بحساب إجمالي الدخل الذي يحققه الإيجار. ولكي تفعل ذلك، اقسم الدخل الإيجاري الذي سيحققه في كل عام على السعر الذي تطلبه.

إذا كان السعر الذي تطلبه في منزل معين هو ١٠٠٠٠٠ دولار والدخل الإيجاري ٧٥٠ دولاراً في الشهر، فإن إجمالي عائد الدخل الإيجاري سوف يكون ٩٪ (٧٥٠ دولاراً × ١٢= ٩٠٠٠ دولار؛ ٩٠٠٠ دولار ÷ ١٠٠٠٠٠ دولار= ٠,٠٩).

في معظم الأسواق، العائد الإيجاري الذي نسبته ١٠٪ يوفر حد أمان مريحاً. وبعبارة أخرى -في أسوأ الظروف- إذا لم يتم بيع العقار، فإنك تكون قادراً على تأجيره وتحصل على أكثر مما يغطي نفقاتك.

والعائد الإيجاري يعطيك طريقة سريعة تحدد بها أعلى مقدار ينبغي أن تدفعه مقابل عقار معين. ففي مثالنا، دعنا نفترض أن هدفك هو عائد إيجاري نسبته ١٠٪. عند ١٠٠٠٠٠ دولار، لا يحقق المنزل معاييرك. لذلك غير المعادلة قليلاً. خذ القيمة الإيجارية السنوية للعقار واقسمها على العائد الذي تحتاج إلى الحصول عليه.

في هذه الحالة، ٧٥٠ دولاراً × ١٢ يعطيك ٩٠٠٠ دولار كدخل إيجاري سنوي. اقسم ٩٠٠٠ دولار على ١٠٪ (٠,١٠) وسوف تحصل على ٩٠٠٠٠ دولار. وهذا المبلغ هو الحد الأقصى الذي يمكن أن تدفعه مقابل العقار مع الاحتفاظ بالعائد الإيجاري الذي تريده والذي نسبته ١٠٪.

والقيمة الإيجارية سوف تكون دائماً بمثابة حاجز يمنعك من عرض سعر مرتفع بشكل مبالغ فيه في سوق تنمو بسرعة.

أورد فقرة في أي صفقة تتيح لك إمكانية نقل ملكية العقار بسرعة إن أردت

حتى وإن كنت تسعى لشراء عقار للاحتفاظ به لأمد طويل، ينبغي أن تعطي لنفسك الحق القانوني لإمكانية بيع هذا العقار أو نقل ملكيته بسرعة. ويمكنك أن تفعل هذا من خلال فقرة تدرجها في العقد. فإذا كان هدفك الوحيد هو بيع العقار بسرعة أو نقل ملكيته، فهذه الفقرة ستكون إجبارية بمقتضى الحال.

إنها ببساطة تعني أنه مع كل عقد توقعه، ينبغي أن تحرص على أن يكون لديك الحق في أن تنقل ملكية العقار لمشترٍ آخر. وهذا الأمر يشبه فكرة تحويل شيك مُنح لك إلى شخص آخر. فالشخص الذي تُنقل له الملكية يمكن أن يُتم التعاقد مع البائع في ظل الوقت والشروط المنصوص عليها في العقد.

والمكاسب الأساسية التي تتحقق لك هي أنك تحظى بأرباح سريعة جداً وتستطيع تجنب جميع نفقات إتمام التعاقد. وفي كثير من العقود، اللغة تعود على "المشتري" (أو الوكلاء أو الأشخاص المنقول لهم الملكية). وهذا يضمن بشكل تلقائي حقوقك الخاصة بالتوقيع. وإذا لم تكن عبارة "و/أو الوكلاء" واردة بالعقد، يمكنك أن تضيفها.

وإذا كان العقد يأتيك من البائع، فاقرأه بعناية من أجل التأكد من أنه لا يحتوي على فقرة تمنعك من نقل الملكية أو بيع العقد إلى شخص آخر دون تصريح مكتوب من البائع.

وبالإضافة إلى القدرة على نقل ملكية العقد إلى مشترٍ آخر إذا ظهرت فرصة لذلك، فإن فقرة نقل الملكية سوف تمكنك أيضاً من إدخال شريك معك في العقار بعد إبرام العقد؛ إذا اضطررت إلى القيام بذلك.

فمثلاً: هب أنك عثرت على صفقة رائعة. فبإمكانك شراؤها مقابل ٢٥٠٠٠٠ دولار وأنت تعرف أنها تستحق ٣٢٥٠٠٠ دولار. والعقار له قيمة إيجارية عظيمة بالنسبة للسعر –حتى بدفع ٩٠٪ من ثمن الشراء– فإن العقار سوف يحقق مبلغ ٢٥٠٠٠٠ دولار بسهولة.

المشكلة الوحيدة هي أن هذه الصفقة يصعب الوصول إليها إلى حد ما. فأنت لديك المعارف والمؤهلات الخاصة بالتمويل للحصول على عقار قيمته ١٥٠٠٠٠ دولار فقط. فماذا تفعل إذن؟

ببساطة قدم عرضاً للحصول على العقار في إطار تعاقد. فقط تأكد من أن العقد به فقرة تتضمن أن الصفقة تقوم على أساس حصولك على تمويل خلال فترة معينة من الوقت. فحتى بالرغم من أنك قد لا تستطيع التمويل اعتماداً على نفسك، إلا أنه بمقتضى هذه الفقرة التي وضعتها في العقد، يمكنك أن تحصل على ثاني أفضل ميزة وهي أن تكون مستثمراً في حقوق الملكية.

كيف تتوخى الحذر في الاستثمار العقاري

الاستثمار العقاري يمكن أن يحقق أرباحاً سريعة وهائلة عندما تجد عقاراً مناسباً. لكن هذه الصفقات لا تكون دائماً موثوقة، والمستثمرون المفتقرون للخبرة غالباً ما يخسرون مالاً. تذكر الدروس التي تعلمتها في هذا الفصل؛ وضع النقاط الثلاث التالية في الحسبان.

١. إذا كان يتعين عليك أن تعيد تجديد العقار، فتذكر أن هذا ليس هو الوقت الذي تعد فيه منزل الأحلام. فقط ركز على الجوانب التي ستسترعي الانتباه عند البيع وكذلك الأشياء التي ستظهر المنزل بصورة أفضل؛ مثل الدهان الجميل والنوافذ الجديدة والنظافة التامة.

٢. لا تنخدع في نمو السوق بسرعة. فمن أكثر الأخطاء التي يقع فيها الناس شيوعاً عندما يخسرون المال في شراء عقار ثم بيعه هو أنهم يدفعون ثمناً باهظاً عند شرائه، على أمل أن يرتفع السعر بشكل هائل عند البيع. فإذا ثبتت الأسعار ولم يكن لديك عائد إيجاري يغطي نفقاتك، فالأرجح أنك تشرف على خسارة.

٣. لا تفكر في الاستثمار العقاري إذا كنت تعاني أزمة مالية دائمة. فمن المحتمل أن تصبح مستثمراً يائساً، وبالطبع أنت لا تريد أبداً أن تشتري أو تبيع وأنت في حالة يأس.

إذا اتبعت القواعد التي وضعتها هنا فيما يتعلق بشراء العقار بخصم مقارنة بقيمته السوقية الحقيقية، وإذا كنت متأكداً من أنه حتى في أسوأ الظروف سوف يستمر العائد الإيجاري في تحقيق تدفق نقدي جيد، فأنت تتمتع بحد أمان مريح. وربما يكون الاستثمار في المجال العقاري مفتاحاً لثرائك التلقائي.

خطط لنجاحك

ضع أهدافاً معينة تتعلق بكل من التعلم عن العقارات والاستثمار في هذا المجال. واجعل هذه الأهداف محددة (كأن تصبح مديراً للتسويق بشركتك التي تعمل في مجال منتجات العناية بالشعر والبشرة بحلول نهاية العام المالي القادم، أو تبدأ مشروعاً جانبياً خلال ستة أشهر، أو تستثمر في أحد العقارات خلال ثلاثة أشهر). بعد ذلك قم بدمج هذه الأهداف في قوائم مهام سنوية وشهرية وأسبوعية ويومية كتلك التي عرضتها عليك في الفصل ٢.

في البداية، سوف تكون خطتك عامة إلى حد ما. لكن بينما تقضي المزيد من الوقت في التفكير والتحسين فيها، سوف تتوصل إلى أفكار لا حصر لها ستساعدك على تحديد رؤيتك أكثر وستحفزك على المضي قدماً.

وبعض هذه الأفكار سوف يكون كبيراً وبعضها سوف يكون بسيطاً. وبعضها سوف يكون بمثابة جهود فردية تقوم بها وبعضها سوف يتطلب مساعدة الزملاء. وبعض هذه الأفكار سوف يحقق نجاحاً وبعضها سوف يفشل. ومعظم هذه الأفكار -في المراحل المبكرة من تعلمك- سوف يكون بين هذا وذاك.

لكن كلما قمت بتحسين خطتك أكثر، زاد الأمر سهولة.

إذا كنت تريد أن تصبح ثرياً في فترة زمنية قصيرة أو متوسطة، فإنك سوف تكون في حاجة إلى دخل ذي ستة أصفار. وكلما حصلت على دخل أعلى، زادت سرعة تحقيقك الثراء. وهذا الفصل ناقش العديد من الطرق التي ترفع بها دخلك:

- اجعل راتبك أعلى بشكل هائل مما هو عليه الآن.
- كن مستشاراً أو خبيراً يعمل بشكل حر.
- ابدأ مشروعاً جانبياً يحقق دخلاً إضافياً.
- استثمر في العقارات المحققة للدخل.

فكر في هذه الطرق الأربع كمصادر دخل منفصلة. يمكنك أن تبدأ في أي منها من الآن. وبحلول هذا الوقت من العام القادم، ربما يكون بإمكانك إيداع أربعة شيكات منفصلة في حسابك الشخصي كل شهر؛ كل منها يجعلك أكثر ثراءً وأفضل قدرة على تعجيل تحقيقك الثراء في المستقبل.

وجميع مصادر الدخل هذه تنبع من نفس المنبع: المعرفة. والمعرفة التي تتطلبها هي في الأساس نفس المعرفة: الكيفية التي تبتكر بها منتجات وخدمات والطريقة التي تبيعها بها.

وحتى تعجل من تحقيق أهدافك الخاصة بالدخل، ابدأ بتعلم كل ما تستطيع تعلمه عن المبيعات والتسويق اليوم. ركز على الكيفية التي يتم بها اكتساب عملاء جدد ثم الاحتفاظ بهم. وقبل ذلك ركز على مجال أو نشاط تجاري تعرفه بالفعل. قم بإجادة التسويق المباشر وافهم الكيفية التي يمكن بها تطبيق ذلك على كل نشاط أو مجال تنشط فيه. طبق المفاهيم التي تتعلمها على كل شيء تفعله: وظيفتك الأساسية وعملك الحر ومشروعك الجانبي واستثماراتك العقارية.

ليس من الضروري أن تحقق جميع مصادر الدخل الأربعة أرباحاً لك. فأي واحد منها يمكن أن يجعلك غنياً. لكن حيث إنها جميعاً تتطلب نفس المعرفة الأساسية، يمكنك أن تشارك فيها جميعاً أو في بعضها في وقت واحد. وهذا يعني فرصة أكبر وأفضل لكسب دخل أعلى بكثير من دخلك الحالي.

الخطوة ٥

ازدد ثراءً وأنت نائم

ما من مفر من أن زيادة دخلك الشخصي بصورة جذرية تستلزم بعض العمل. وربما حتى تطلب الأمر منك عملاً كثيراً. ومهما قمت بتعزيز هذا الدخل -سواء من خلال الحصول على مزيد من المال من صاحب عملك، أو بواسطة شراء وبيع العقارات، أو بواسطة خلق مصدر دخل ثانٍ- سيتطلب الأمر منك عملاً مركزاً، ونشطاً، ويتسم بالمبادرة.

ولكن تحقيق الثراء من خلال الاستثمار في حقوق الملكية من الممكن أن يكون مختلفاً، إذ لا يتطلب عملاً مستمراً يبعث على الإرهاق. ولكنه يتطلب عمل استثمارات مالية. وهذا ينطوي على قدر من الخطورة. ولكن إذا كان الاستثمار جيداً (بمعنى أنه إذا كانت بنية استثمارك مناسبة والمشروع ينمو ويحقق أرباحاً)، يمكن أن يصبح صاحب الأسهم ثرياً دون بذل جهد يذكر. وبهذه الطريقة يستطيع المرء أن يحقق الثراء بصورة مستمرة: بواقع ٢٤ ساعة في اليوم على مدار الأسبوع كله، حتى وهو نائم.

إذا استثمرت في مشروع عظيم بسعر معقول، فتوقع أن تزيد قيمة حصتك. ولكن القيمة التي ستصل إليها رهينة بعدد من العوامل -وهي المجال، والإدارة، والتمويل، والتسويق، إلخ- ولكنها لا تعتمد بالضرورة عليك.

وهذا هو الشيء الجيد -والسيئ في نفس الوقت- فيما يتعلق بالاستثمار في حقوق الملكية. تقدم لنا شركة Random House للنشر ثلاثة تعريفات لحقوق الملكية:

١. فائدة امتلاك أسهم عادية في شركة ما.
٢. القيمة المالية لملكية أو مشروع خلاف أي مبالغ لازالت مستحقة عليه مثل الرهن العقاري، أو الدعاوى القضائية، أو حقوق الحجز لاستيفاء الدين، إلخ.
٣. الملكية، خصوصاً إذا ما اعتبرت الحق في المساهمة في الأرباح المستقبلية أو ارتفاع القيمة.

وهذه هي الطريقة التي سنتعامل بها مع هذا الجانب المهم في مستقبل بناء ثروتك، فيما يتعلق بالأسهم، والعقارات، والاستثمارات المباشرة.

الاستثمار في الأسهم للاستفادة من زيادة قيمة حقوق الملكية

أثناء فترة ازدهار سوق الأوراق المالية لشركات الإنترنت، كان أغلب من أعرفهم يستثمرون في هذه الأسهم. ولا أعني زملائي فحسب في مجال المعلومات المالية، ولكن أيضاً أصدقائي، وأفراد عائلتي، ومدربي على المصارعة اليابانية، والترزي الخاص بي، والمرضى المنتظرين في عيادة الطبيب، وحتى الشخص الذي قام بتلميع حذائي في المطار. وكثير من هؤلاء كانوا حديثي عهد بسوق الأوراق المالية وباحثين عن مكاسب سريعة. ولكن العديد منهم أيضاً كانوا من المستثمرين المخضرمين المتحفظين الذين يحاولون الاستمتاع بالزيادة في العوائد السنوية البالغة ما يزيد على نسبة ٢٥٪ التي اعتقد السواد الأعظم أنها ستستمر للأبد.

وكانت هناك استثناءات قليلة: مجموعة صغيرة من كتاب الاستثمار الذين ظلوا يتوقعون انهياراً لسوق الأوراق المالية طوال فترة معرفتي بهم (والذين لهذا السبب فاتتهم فرصة الارتفاع الهائل الذي شهدته الأسواق في الثلاثين عاماً السابقة من القرن العشرين) واثنان أو ثلاثة من الخبراء الماليين الذين تعاملوا في السوق وجنوا منها أموالاً طائلة، ولكنهم انسحبوا من الساحة بمجرد أن دللت مؤشراتهم على ضرورة "البيع".

وأحد هؤلاء، ويدعى ستيف شوجرود، كان واثقاً من الحالة التي سيصبح عليها السوق منذ الهبوط الذي حدث في أكتوبر عام ١٩٨٧. وقد حقق لنفسه وقرائه أموالاً طائلة لسنوات طويلة. فقبل أن تصل المعاملات في السوق إلى أوجها بما يقرب من ستة أو ثمانية أشهر، بدأ في خفض استثماراته في الأسهم بصورة هائلة. وقبل أن يحدث الهبوط، كان قد سحب ٩٠٪ من استثماراته.

ستيف كان يتمتع بتاريخ رائع فيما يتعلق بتوقع توقيتات حركة المعاملات في السوق، ولكن ما يروق لي فيه أكثر من أي شيء آخر هو تواضعه الشديد. ففيما يتعلق بالاستثمار في الأسهم، نجد أنه أول من يقر بأنه مهما ألم وأحاط بالمجال الذي يستثمر فيه والأسهم التي تروق له، فإنه لا يستطيع أن يصل أبداً إلى المعرفة الكافية للتنبؤ تماماً بالقيمة المستقبلية للأسهم.

سوق الأوراق المالية في غاية التعقيد

إن هناك العديد من العوامل التي تنطوي على تحديد تقلبات أسعار الأسهم الفردية (لا يجب عليّ حتى أن أستخدم كلمة "تحديد" في هذا السياق). على سبيل المثال، هناك العديد من العوامل الأساسية مثل نسبة السعر إلى الأرباح، ونمو العائد، وتاريخ الإيرادات. وهناك اعتبارات أساسية خاصة بعالم الأعمال مثل القيادة، وحصة السوق، والدين. وهناك أيضاً اعتبارات فنية، وهي الأدوات والمؤشرات التي تحاول اقتفاء أثر وتصور تقلبات الأسعار. وأخيراً، فهناك التأثير الكبير لسيكولوجية السوق؛ خوف وطمع المستثمرين العاديين والمؤسسيين. وبالمزج بين هذه العوامل كلها سيتشكل لدينا كائن حي يعد نموه، وعاداته، وحركاته مرادفاً للإرادة الحرة.

ولذا فعندما يعمد ستيف للاستثمار في الأسهم، فإنه يتبع نظام اختيار أسهم يحترم الطبيعة العضوية، والمتهورة، وغريبة الأطوار أحياناً للسوق:

- *استثمر في المجال الذي تعرفه:* فاحتمالات إصابتك الصواب فيما يتعلق بمستقبل سعر سهم بعينه تتحسن بتحسن معرفتك بمجاله، وأسلوب إدارته. وطالما أنك لا تستطيع الإلمام بكل شيء بالقدر الكافي، اكتسب خبرة بواسطة تضييق نطاق تعاملك في الأسهم. حدد العديد من المجالات التي تستهويك وتعرف على أكبر قدر من المعلومات المتعلقة بها مثل: كيفية استقطابها للعملاء، وكيفية تطويرها لمنتجاتها، وكيفية زيادتها للأرباح إلى أقصى حد ممكن.
- *تشكك في قصص الأسهم:* إن عالم السمسرة في الأسهم والمؤسسات الإعلانية والدعائية يعتمد في عمله كله على الدراما. فكل ما عليك أن تختلق قصة رائعة حول شركة ناشئة تتمتع بتقنية جديدة ويقوم على رئاستها ملياردير عبقري، وستجد أن لديك وصفة متميزة لتحقيق مبيعات هائلة. إن كل من السماسرة، ومحللي الأسهم، وخبراء الاستثمار يكسبون رزقهم جميعاً بواسطة الكشف عن مثل هذه القصص، وتجميلها، وعرضها. والقصة الجيدة تؤتي ثمارها عن طريق إثارة مشاعر الناس. والمشاعر تهيمن على المنطق. وبتنحية المرء منطقه جانباً؛ يسمح لنفسه بالقيام باستثمارات من المحتمل أن يندم عليها في المستقبل.
- *كن متحفظاً مع كل استثمار.* مهما أحطت علماً بالمجال الذي تستثمر فيه، إياك والاستثمار بما يفوق قدرتك على تحمل الخسائر. الحد الذي وضعته لنفسي هو ١٪ من

ثروتي المعدة للاستثمار. وهذا يعني أنه إن كان لديك حقيبة استثمارات تبلغ مليون دولار، لا يتحتم عليك تخصيص أكثر من ١٠٠٠٠ دولار في الاستثمار الواحد.

- *ليكن لديك خطة احتياطية:* عندما أقوم بالاستثمار في المشروعات الصغيرة، دائماً ما أتحرى وضع خطة احتياطية. وتلك الخطة هي التي ألجأ إليها متى تدنى أداء الشركة بما يخالف توقعاتي. والخطة الاحتياطية الجيدة من المفترض أن تقلص من خسائرك. وفيما يتعلق بالأسهم، فإن ستيف يعمد إلى انتهاج مثل هذا النهج فيما يتعلق بأوامر البيع لتفادي الخسائر. وصرح لي ستيف بقوله: "عندما يهبط السهم لدرجة يتعين عندها التوقف، يكون هذا مؤشراً بالنسبة لي بأن السوق تعلم شيئاً عن هذا السهم لا أعلمه أنا. ولست أذكى من السوق، ولذا عندما تتاح لي فرصة الانسحاب دون المساس بأغلب استثماراتي، يسعدني أن أنسحب".

كيف انظر إلى استراتيجيات اختيار الأسهم

يعكس منظور ستيف للاستثمار طبيعته المتحفظة وإدراكه لحقيقة أن السوق مفرطة الضخامة والتعقيد والحركة بما يتعذر معه التعامل معها على أنها شيء آلي يسهل فهمه ويمكن الإحاطة به.

وهذا هو شعوري تجاه عالم التجارة والأعمال بصورة عامة. فعلى الرغم من أنني اكتسبت خبرة في قطاعات بعينها (النشر المعلوماتي، والمنتجات الصحية، إلخ) ومهارات عمل بعينها (مثل التسويق المباشر، وتكرار البيع لعملاء حاليين... إلخ)، إلا أنني أدرك أنه إذا انحرفت حتى بقدر بسيط بعيداً عن هذه الجوانب التي اكتسبت خبرة فيها واستثمرت في شيء جديد ومختلف إلى حد ما، فإن احتمالات نجاحي ستكون محدودة جداً.

ولم أشعر دائماً بهذا الشعور. ففي بداية عهدي بمجال النشر المعلوماتي، كنت متحمساً جداً تجاه أي فكرة جديدة صادفتني. وكان كلما اقترح شخص ما كتاباً جديداً، أو سلسلة من شرائط الكاسيت، أو دورية ما، كنت أصغي إليه. وإذا تميزت الفكرة أو بدا أنها تتميز– بإمكانات هائلة وقصة رائعة (انظر تعليقاتي السابقة حول القصص)، كنت عادة ما أقع في حبها. وعلى مدار الأيام، أو الأسابيع، أو الأشهر التالية، كنت أبذل قصارى جهدي للإعداد لميلاد هذه الفكرة الوليدة العظيمة القادمة.

ولقد كنت محظوظاً في هذه الفترة لأنني كنت أحظى باستشارة شريك/رئيس عمل كان أعلم مني بواقع الأمور. وكان قادراً على أن يخمد وهج العديد من أفكاري النارية بأن يطرح عليّ ببساطة هذا السؤال: "هل تؤمن بهذه الفكرة بالقدر الذي يكفي لأن تستثمر نصف رأس المال فيها؟".

وكنت أقول في نفسي: "حسناً، أنت صاحب الشركة، وهذه ينبغي أن تكون مهمتك". ولكنني كنت مخطئاً. وأدركت مدى خطئي بالتجربة العملية لأنه كل ثلاث أو أربع مرات كانت تثيرني فكرة جديدة، كان يدعني أختبرها بصورة عملية في السوق. وثلاث من بين أربع مرات (ربما كان سجل تاريخي أسوأ من هذا... أمر مؤلم أن أتذكر ذلك)، كانت الفكرة تفشل، وكانت [illegible] الشركة التي كان يملكها ويمولها هو– تتكبد خسائر بسببي.

إنني أميل إلى الشعور بالذنب، ولذا فإن طريقة عدم التدخل هذه التي استخدمها في تعليمي الأمور المتعلقة بالشركات والمشروعات الناشئة كان لها تأثير أكبر بكثير عليّ من تحدياته أو نصائحه. (إنني أذكره ينادينى دائماً قائلاً: "مايكل، إن القرار يرجع لك فيما إذا كنت تود أن تكون صياداً أو فريسة، إذ لا يمكنك أن تنخرط في كافة المجالات التي تروق لك، تخير مجالاً واحداً وركز عليه").

ولأوجز تاريخي الشخصي الحافل بما أخجل منه، في غضون الفترة التي تتلمذت فيها على يديه، تبدل حالي من التأييد المتسرع والتحمس للأفكار المربحة للاستثمار إلى مستثمر شديد التشكك والتحفظ.

والحقيقة هي أن أغلب أفكار الأعمال الجديدة تفشل، والعديد من، إن لم يكن أغلب، الأعمال القديمة تتلكأ وتضمحل في النهاية. وإن صحت هذه النظرية في عالم الأعمال الذي أعرفه: ألا تنطبق أيضاً على سوق الأوراق المالية التي تمثل هذه الأعمال؟

عند الاستثمار في مشروع، تبين الاحتمالات المرجحة

وتلك نقطة في غاية الأهمية.

وكما أوضحت آنفاً، فقد علمتني تجاربي المبكرة كمروج للأفكار الجديدة المثيرة الخطر الذي تنطوي عليه القصص الجيدة. فكلما بدت القصة أفضل، تعلمت أن أزداد تشككاً فيها. وبصفتي مستثمراً في المشروعات الصغيرة، فإنني أفضل أن أستثمر أموالي في شيء يتمتع بإمكانات نجاح معقولة ولكن ذي أرجحية عالية، عن الاستثمار في شيء يتمتع بإمكانات نجاح مذهلة ولكنها محتملة فحسب. ولقد علمتني سنوات خبرتي في الاستثمار البالغة ٢٥ عاماً أنني لست بارعاً بالقدر الكافي في تحديد الفائزين.

وأعني المشاريع التي أستطيع فحصها، والمديرين التنفيذيين الذين أستطيع إجراء مقابلات شخصية معهم، والمجالات التي أحيط بها علماً، والاستثمارات التي تتيح لي السيطرة على مجريات الأمور. وإن لم أستطع أن أحقق نجاحاً مالياً عظيماً في ظل هذه المميزات التي تقف في صفي، فكيف لي أن أتوقع إحراز نجاح في الاستثمار في الشركات الصغيرة التي لا أعرف عنها سوى القصص الجيدة التي سمعتها بشأنها؟

ولذا، فكما ذكرت، فقد جرت عادتي على أن أستثمر فيما أعرفه فقط وأقلل من استثماراتي وأضع خطة بديلة بما يكفل لي الانسحاب متى تبين لي أن فكرتي الرائعة يمكن أن تؤدي إلى كارثة.

وهناك استثناء واحد لقاعدة "استثمر فيما تعرف"، ألا وهو: الإعفاء من "الاستثمار فيمن تعرفه وتثق به". فلقد سبق واستثمرت من قبل في شركات لم أعلم عنها سوى القليل لمجرد أن القائمين على إدارتها أشخاص أعلم أنهم يتمتعون بتاريخ حافل بالمكاسب، بالإضافة إلى أنهم أكدوا لي شخصيا سلامة الصفقات التي كانوا يبرمونها.

وهذا استثناء خطير للقاعدة، ولذا لا أوصي به أغلب المستثمرين. فلكي يجدي هذا الاستثناء بالنسبة لك، يجب أن تكون محقاً فيما يتعلق بألمعية صاحب الشركة، ومصيباً، أيضاً، فيما

يتعلق بقيمة تأكيداته الشخصية. وهذه الفرصة في الأغلب الأعم نادرة جداً، هذا إن أتيحت من الأساس.

الأسهم الأكبر في مقابل الأسهم الأصغر

إن هناك جدلاً دائراً في عالم الاستثمار حول نوع الأسهم الذي يتيح أفضل ارتفاع في القيمة. فأسهم رءوس الأموال الضخمة (مثل أفضل ١٠٠٠ شركة بحسب تصنيف مجلة فورتشن) تكفل لك استقراراً أكثر ولكن أداء أقل. أما أسهم رءوس الأموال الصغيرة فهي تنطوي على خطورة أعلى، ولكنها تكفل لك عائداً كبيراً على الاستثمار.

إنني أحب أن أمزج بين النوعين. فعندما أستثمر في الشركات الأكبر، والأكثر استقراراً، فأنا أنهج نهجاً شديد التقليدية، والالتزام. فأنا أحب أن أرى بياناً لميزانية عمومية قوية، وسجلاً حافلاً بنمو الإيرادات، ونسبة رائعة للأسعار إلى الأرباح بحسب معايير السوق المعاصرة. وهذا هو الأساس، ولكنني أريد المزيد. إنني في حاجة لأن أدرك أن الشركة التي أستثمر فيها هي شريك فعال في توجه جديد مثير في مجال يشهد نمواً مستمراً. وطالما أنني أعي أن الأساسيات الجيدة هي جزء فحسب من اللعبة (إذ تلعب سيكولوجية السوق دوراً أساسياً أيضاً)، فإنني أود أن أرى مؤشراً يدلل على أن هذا النوع من الأسهم سيشهد صعوداً، حتى وإن لم أكن على صواب فيما يتعلق بالشركة التي استثمرت فيها.

ثلاث سمات تميز الشركات الناشئة الواعدة

عندما أستثمر في الشركات الصغرى، أبحث كافة الجوانب التي أبحثها عند استثماري في الشركات الكبرى؛ ولكنني أيضاً أركز على ثلاثة عوامل هي، بحسب خبرتي، أفضل المؤشرات على النمو المستقبلي لشركة جديدة:

١. *فعالية استقطاب العملاء:* إن أول وأهم مهمة يضطلع بها رجل الأعمال هي إبرام صفقة. فلو لم يجر الصفقة الأولى، فلن يسعه التقدم قيد أنملة. ورجال الأعمال العاديون يعون هذه الحقيقة. ولذا فإنهم يكرسون ٨٠٪ أو ما يزيد من وقتهم وأموالهم عند تأسيس شركة جديدة لهذا الغرض: بيع المنتج.

عند الاستثمار في الشركات الناشئة أو تقييم فكرة شخص ما حول بدء مشروع جديد، فإنني أطرح هذين السؤالين بادئاً ذي بدء: كيف ستستقطب عملاء جدداً؟ وما تكلفة كل منهم؟ وإن لم أحصل على إجابات مرضية عن هذين السؤالين، ينتهي اهتمامي بالمشروع لأنني أعلم أن فرص نجاحه محدودة جداً.

ما أوجه الشبه بين الاستثمار واتباع نظام حمية

هل اتبعت نظام حمية من قبل؟ هل تذكر أنك وقعت في مرة فريسة لإغراء تناول طعام ما، ومقاومتك هذه الرغبة، ثم السماح لنفسك بتناول لقمة واحدة فقط؟

ما الذي حدث؟ إذا كنت لا تختلف عني (وعن أغلب الناس)، فإن هذه اللقمة الواحدة قد أثارت شهيتك وترتب عليها لقمات عديدة أدت بدورها إلى الانغماس في الأكل. أنت تبدأ بضبط النفس، وتقدم تنازلاً واحداً، وقبل أن تدري تجد نفسك منغمساً في الأكل قائلاً إنك ستبدأ حميتك من جديد غداً.

وهذا النمط ينطبق على المستثمرين أيضاً. ففي لحظة عقلانية، يلتزمون باستراتيجية منطقية تجاه بيع وشراء الأسهم. وتثمر هذه الاستراتيجية طالما أن الأسهم تحرز تقدماً لا بأس به. ولكن بمجرد أن يجد حدث سلبي، يتخلون عن نظام بيعهم ويحاكون غيرهم مهما فعلوا.

وهذا هو السر وراء خسارة أغلب المستثمرين في الأسهم. فالأمر لا علاقة له بالحظ أو الذكاء، بل بالخوف والطمع.

إن الخوف والطمع هما ألد أعداء المستثمر. فالخوف يحول دون شرائك أسهم الشركات الجيدة، لا لشيء سوى أنها رخيصة. والطمع يحملك على شراء أسهم الشركات سيئة الأداء لمجرد قناعتك الشخصية بأن أسهمها ستشهد صعوداً على الرغم من أن أسعارها عالية بدرجة مفرطة من الأساس.

الخوف والطمع هما الخطيئتان الأساسيتان. ولكن هناك غيرهما من الأخطاء الأخلاقية التي يجب وأن يحتاط المستثمر لها.

والتردد في الاعتراف بالخطأ هو أحدها وهو نابع من الغرور الذاتي. إنه يجعل من الصعب على المستثمر أن يقر بخطئه فيما يتعلق باختياره لأحد الأسهم الذي استثمر فيه. وعدم الإقرار بالوقوع في الخطأ يترتب عليه ألا يسرع المرء ببيع أسهمه في ظل انخفاض أسعارها. فالعديد من المستثمرين في الأسهم لا يقدمون على بيع أسهمهم حتى عندما تنخفض قيمة الدولار إلى أقصى حد. إن التوجه السليم تجاه الاستثمار أوجزه في هذا القول: "على الرغم من أنني استثمرت في هذا السهم بثقة، لن أحيط علماً بالقدر الكافي حوله أو حول السوق بصفة عامة بما يكفل لي أن أكون على صواب دائماً. وعندما تتسبب السوق في تدهور سعر سهم ما، فهذا مؤشر لي يدلل على عدم إلمامي بكافة الحقائق المتعلقة بهذا السهم".

وبالإضافة إلى الطمع والخوف وعدم الاعتراف بالخطأ، نجد أن الكسل يحول دون اتخاذ المستثمر القرار السديد؛ أو حتى أي قرار من الأساس. فمن الأسهل بكثير أن يركن إلى الكسل ويدع أسهمه تتكفل بنفسها. وارتفاع أسعار الأسهم ليس دليلاً

واضحاً وصريحاً على وجوب التحرك. وتراجع أسعار الأسهم لا يستدعي الخوف أيضاً. ستعود الأمور إلى نصابها. يعتقد البعض أنهم يتحلون بالصبر. فالصبر فضيلة فيما يتعلق بالاستثمار في الأسهم، لا سيما عند توظيفه في التعامل مع الشركات الكبرى الراسخة التي تود أن تتمسك بأسهمها لما يتراوح ما بين خمس إلى عشر سنوات. ولكن لا يجب الخلط بين الصبر ومواصلة الخسارة حتى النهاية بفعل الكسل المحض.

إذا أردت أن تحقق النجاح كمستثمر في الأسهم، يجب وأن تتحلى بالفضيلة:

- **الاعتدال:** لست في حاجة لأن تكون أفضل أو أنجح مستثمر في العالم. ضع لنفسك أهدافاً متواضعة -ما بين ١٠٪ و ١٥٪- وستتاح لك فرصة رائعة في تحقيقها.
- **التواضع:** إنك لا تعلم القدر الكافي الذي يسمح لك بالتنبؤ بالمستقبل. اعترف بهذه الحقيقة بواسطة وضع مؤشرات للتوقف عند الخسارة والالتزام بها.
- **الثبات:** أوضحت العديد من الدراسات أن أهم عامل يساعد على النجاح في الاستثمار في الأسهم هو الثبات في تطبيق نظام منطقي. إن النظام الذي تتبعه (سواء كان النظام الذي سبق وصفه هنا أو غيره) ليس أهم من ثباتك واستمرارك في الالتزام به.

ومقارنة بالبيع لأول مرة، فإن كافة جوانب المشروع الأخرى -بداية من ابتكار منتج جديد وانتهاء بتوفير خدمة عملاء جيدة والسيطرة على حصة من السوق- ليست ذات أهمية. أثبت لي أنك (أ) تعرف كيفية استقطاب عملاء جدد، و(ب) أنك قادر على استقطابهم دون أن تفلس، وساعتها سأبدي اهتماماً بمشروعك.

٢. *إجمالي هامش الربح.* إنني أفضل الأنشطة التي تتمتع بزيادات كبيرة في أسعار منتجاتها. فنظراً لخبرتي في مجال النشر المعلوماتي، برعت في هذه المسألة. وحيث إننا نبيع التحليلات، والتفسيرات، والنصائح (في مقابل المعلومات الخام)، يمكننا المطالبة بزيادات ضخمة في الأسعار والتي تصل أحياناً إلى ما بين ٥٠٠٪ و ١٠٠٠٪؛ وفقاً لتقديرنا الشخصي لمدى قيمة هذه النصائح.

إن الهوامش الأعلى تتيح لمؤسسي المشاريع المبتدئين أموالاً أكثر لتوظيفها في التسويق، وامتلاك المال الزائد الذي يوظف في التسويق يمنحهم فرصة أفضل للعثور على وسيلة فعالة لاستقطاب عملاء جدد. وعلى الرغم من اعترافي بوجود العديد من الشركات المثيرة

للاهتمام والتي تحقق أرباحاً طائلة في العالم تعمل بناءً على هوامش ربح ضئيلة؛ إلا أنني لا أفضل الاستثمار في مثل هذه الشركات، لا سيما إن كانت ناشئة.

إن النجاح في عالم الأعمال يرتهن بالتعلم من الأخطاء. وتطوير مشروع ناجح يرتهن بارتكاب كافة الأخطاء التي يجب وأن يقع المرء فيها بطبيعة الحال دون أن يترتب على ذلك إفلاسه. والشركات التي تعمل بناء على هامش ربح كبير تعطي فسحة لكثير من الأخطاء. وهذه الفسحة تروق لي كثيراً.

٣. *إمكانية تكرار البيع للعميل.* إن هامش الربح الضخم يسمح للشركات الجديدة بالكشف عن وصفة لاستقطاب عملاء جدد، ولكن إن لم تجد الشركة وسيلة لتحويل هذه المعاملات التجارية الأولية إلى علاقات عمل قوية على المدى الأبعد، فإن نموذج العمل الخاص بالشركة يكون معيباً. فالشركة التي تعول بالكلية على المبيعات الجديدة لنموها وأرباحها مثلها مثل المركبة التي تسير صعوداً على طريق مغطى بالزيت. قد يكون لديها قوة سحب تكفيها للسفر لفترة، ولكن الشغل اللازم لحركتها في نهاية المطاف يجهد المحرك ويدمر المركبة.

إنني أحب الشركات التي لها القدرة على التوسع هندسياً؛ الشركات التي تستطيع استقطاب عدد متزايد من العملاء من سوق متوسعة، ثم تقوم بتحسين قيمة علاقاتها بهؤلاء العملاء بواسطة بيع المزيد من المنتجات الأفضل والأغلى. إذا اعتبرنا أن استقطاب عملاء جدد للشركة هو الغرض الأولي لها، فإن إعلاء قيمة هؤلاء العملاء (بواسطة بيع منتجات أكثر وأفضل وأغلى لهم) هو الغرض النهائي لها.

ولذا فإنني عندما أعمد للاستثمار في شركات ناشئة، أود أن أتأكد من وجود كافة المكونات الثلاثة في نصابها: نظام استقطاب عملاء فعال، وهامش ربح عالٍ، وإمكانية تحقيق أرباح ضخمة من البيع للعملاء القدامى ثانية.

توقعات عن وضع الأسهم في البورصة

من المنطقي أن نفترض أن سوق الأوراق المالية، على المدى البعيد، ستمنحك عائداً يقترب من ١٠٪ على أموالك. (لا أعتقد أن سوق الأوراق المالية ستتيح لك هذا في المستقبل القريب، لأن قيمتها متضخمة اليوم، ولكن إذا كان لديك القدرة على انتظار الوقت المناسب لما بين ١٠ إلى ١٥ عاماً، من الأرجح أنك ستبلي بلاء حسناً).

ويمكنك أن تحقق نسبة أعلى من ١٠٪ –نسبتي المستهدفة الآن تتراوح ما بين ١٢ و ١٥٪– لو اتبعت القواعد التي وضعتها لنفسي:

- ضع حداً لكل استثمار فردي.
- ضع خطة بديلة للاستعانة بها متى أخطأت.
- استثمر في كل من أسهم الشركات ذات رأس المال الصغير والكبير.
- بالنسبة للأسهم الناشئة، اجعل الأفضلية للشركات التي تتمتع بـ (١) نظام استقطاب عملاء فعال، و(٢) هامش ربح ضخم، و(٣) إمكانية تكرار البيع للعملاء القدامى.

قد لا يكفل العائد على الاستثمار ١٢–١٥٪ الثراء السريع في فترة ٧–١٥ عاماً، ولكن إن التزمت بهذه الوصفة ولم تتخل عنها متى تناهت إلى مسامعك قصة لا تقاوم، فالأرجح أنك ستبلي بلاء أحسن من أصدقائك وزملائك.

وكما ذكرت في بداية هذا الفصل فإن أفضل ما يميز الاستثمار في الأسهم أنه لا يتعين عليك بذل أي مجهود مطلقاً لكي تصبح أكثر ثراءً بعدما تنتهي من التحقق والتقصي بشأن استثمار ما. كل ما عليك أن تقوم بإصدار أمر وقف الخسائر في حال ما إذا تحركت الأسعار بصورة غير مواتية بالنسبة لك، وراقب ثروتك وهي تزداد.

تشكيل حقيبة استثمارات

تعكس حقيبة استثماراتي إيماني بأنه ما من أحد له القدرة على التنبؤ بثقة بسلوك أي سهم مفرد أو أي قطاع أو بسوق الأوراق المالية ككل.

إن نسبة ٢٪ الآن من إجمالي أصولي مستثمرة في الأسهم. ولقد كانت تلك النسبة أعلى في الماضي، ولكنني لا أذكر أنها تخطت حاجز الـ ١٠٪. وهذا الوضع قد يبدو للغالبية العظمى من المخططين الماليين مفرط التحفظ، لا سيما بالنسبة لشخص أتم عامه الخمسين مؤخراً. ولكن هذا النظام يشعرني بالحنكة. لا لأنني متشكك فيما يتعلق بالأسهم فحسب، ولكن لأنني أيضاً أستثمر بقوة في سوق العقارات والشركات الصغيرة.

إنني أفضل أن أضع أغلب أموالي في استثمارات أكثر تفعالية من الأسهم. وأعني بكلمة "تفاعلية" الاستثمارات التي أحيط بها علماً أكثر من غيرها وأستطيع السيطرة عليها. لنتفكر في سوق العقارات على سبيل المثال، فالأمر لا يتطلب عبقرية لمعرفة الوقت الذي تزداد فيه قيمة سوق الإسكان في الجوار بصورة مغالى فيها. كل ما في الأمر أن يراقب المرء الأسعار والمشترين ويتخذ بعض القرارات المنطقية حيال ما إذا كان هذا الاتجاه من الممكن أن يستمر.

عندما أعمد إلى الاستثمار في المشاريع الناشئة، دائماً ما أحصر نفسي في المجالات التي أعرفها. وعندما أتبنى وضعاً معيناً؛ أتأكد من أن هذا الوضع مدعوم ومعزز بحيث يمكنني التدخل وإدخال تعديلات متى تدهورت الأمور. هذا المزيج من المعلومات الداخلية والسيطرة

النشطة تكسبني شعوراً بالطمأنينة والثقة حيال استثمار أموالي، وهذا يفسر توظيفي لما يقرب من ٥٠٪ من ثروتي القابلة للاستثمار في سوق العقارات والمشروعات الصغيرة.

آراء الآخرين

قد تبدو حقيبة استثماراتي مفرطة في التحفظ بالنسبة لك. وإن صح هذا، فتفكر في اتباع أسلوب أكثر تقليدية:

- *الحقيبة الآمنة:* ٢٠٪ أسهم، و ٨٠٪ سندات. لقد بلغ متوسط هذه الحقيبة لما يزيد على ٧٠ عاماً ٧,٠٪ سنوياً. وأسوأ سنة مرت بها بلغت خسارتها ١٠,١٪. وخسرت أموالاً في فترة نسبتها ١٧٪ من إجمالي السنوات.
- *الحقيبة المتوازنة:* ٥٠٪ أسهم، و ٥٠٪ سندات. بلغ متوسط هذه الحقيبة في نفس الفترة ٨,٧ ٪ سنوياً. وأسوأ سنة مرت بها بلغت خسائرها ٢٢,٥٪. وتكبدت خسائر في فترة نسبتها ٢٢٪ من إجمالي السنوات.
- *الحقيبة الخطرة:* ٨٠٪ أسهم، و ٢٠٪ سندات. بلغ متوسط هذه الحقيبة ١٠,٠٪ سنوياً. وأسوأ سنة مرت بها تكبدت خسارة بلغت ٣٤,٩٪. وخسرت أموالاً في فترة نسبتها ٢٨٪ من إجمالي السنوات.

لقد لاحظت النمط. أليس كذلك؟ كلما انطوت المحفظة على خطورة أكبر، زاد نموها في الأعوام المواتية، بيد أن الخسارة كانت أفدح في السنوات السيئة، وكان هناك المزيد من هذه السنوات.

عندما تختار بين أنسب الحقائب الاستثمارية بالنسبة لك، ضع سنك في الاعتبار. فكلما كبرت في السن، قلت رغبتك في المخاطرة. لماذا؟ إذا كنت متقاعداً، يستحيل التخفيف من التبعات العملية لخسائرك بواسطة دخلك الحالي. وحتى لو لم تكن متقاعداً، فاعلم أنه ليس بمقدورك أن تحدد ما إذا كنت ستعيش عقوداً من الزمان تعوض خلالها خسائرك التي تتراوح ما بين المتوسطة إلى الفادحة.

ومن العوامل الواجب وضعها في الاعتبار أيضاً الاتجاه الحالي لسوق الأوراق المالية. هل تشهد صعوداً أم هبوطاً؟ ليس من السهل أن يعلم المرء اتجاه السوق. فليس معنى أنها تعاني من الهبوط اليوم أنها سترجع إلى سابق عهدها غداً، ولا يمكنك أن تتوقع أنها ستعاني من تدهور طويل الأجل غداً لمجرد أنها شهدت ارتفاعاً ضخماً اليوم. سأطلعك على بعض الأسرار في الصفحات القليلة القادمة ستساعدك على فك شفرة اتجاه وتوجه السوق. ضع في الاعتبار أنه في السوق الهابطة، يتحتم عليك خفض أسهم استثماراتك أكثر حتى مما أوصينا به في التوصيات الثلاث الأخيرة. أما إذا كانت السوق تشهد صعوداً هائلاً، فزد من أسهم استثماراتك وفقاً لهذا الصعود،

بنسبة ٢٠٪ على سبيل الافتراض. ولذا، إذا كنت تخصص ٥٠٪ من استثماراتك للأسهم، يمكنك زيادتها إلى ٦٠٪.

إليك أحد السبل لتقسيم حقيبة استثماراتك: ٣٠٪ أسهم أمريكية، و ٣٠ أسهم أجنبية، و ١٠٪ سندات تجارية عالية الجودة، و ١٠٪ سندات عالية العائد، و ٥٪ أسهم عقارية، و ٥٪ ذهب ومعادن ثمينة.

نظرة فاحصة لعمليات التوقف بسبب الخسائر

استراتيجية الانسحاب التي يستخدمها المحترفون

إن أحد الأمور التي يتفق عليها الجميع: مهما كان أسلوبك، لا مفر من وقوع اختيارك أحياناً على أسهم رديئة. والواقع أنه ليس هناك ما يضمن أن قراراتك السديدة ستفوق عدد قراراتك السيئة. إليك النبأ السعيد: لا يهم.

فإذا وقع اختيارك على أسهم رديئة يبلغ عددها ضعف عدد الأسهم الجيدة، أليس من المفترض أن تبلغ خسائرك ضعف مكاسبك؟ لا. لأن الاستثمار في الأسهم لا يقتصر على الشراء فحسب، بل والبيع أيضاً. ولذا فإن شراء الأسهم المناسبة في الوقت المناسب لا يقل أهمية عن بيع الأسهم المناسبة في الوقت المناسب. وقرارات البيع التي تتخذها بالنسبة للأسهم الهابطة لن تكون نفس قرارات البيع التي تتخذها بالنسبة للأسهم الصاعدة.

حد من خسائرك. حافظ على مكاسبك. إن المحترفين يعلمون الكيفية التي يراقبون بها أسهمهم ويقومون ببيعها عندما يتعين إيقاف النشاط لوقف الخسائر.

ويتطلب إيقاف النشاط لوقف الخسائر متابعة سعر سهمك وبيعه بمجرد أن يهبط إلى معدل معين. ومن الممكن تحديد الحد الذي ينبغي البيع عنده بـ ١٠٪، أو ٢٠٪، أو ٣٠٪، أو أي نسبة دون أعلى سعر لبيع السهم. أنا عن نفسي أوصي بنسبة ٢٥٪.

ليس هناك سحر يرتبط بهذا الرقم. ولكنه يبدو مناسباً للانسحاب من أغلب مواقف تدهور أسعار الأسهم. ولكنه ينطوي على تلميح قوي يتعلق بالدرجة التي يجب أن تكون عليها نسبة تحملك للمخاطر. وتبلغ النسبة الجيدة واحداً إلى ثلاثة. أي إذا كنت على استعداد لأن تخاطر بنسبة خسارة تبلغ ٢٥٪، يجب أن تتوقع على الأقل عائداً على استثماراتك يبلغ ٧٥٪. وإذا قيل لك على سبيل المثال إن نسبة العائد المتوقع لاستثمار ما لن تتجاوز ٣٠٪، يجب أن تبدأ نقطة وقف الخسائر الخاصة بك عند ١٠٪، لا ٢٥٪.

لنستعن بمثال السهم الذي اشتريته بسعر ١٠٠ دولار. تحرياً للبساطة، فإنك تستخدم نسبتي التي أوصيت بها التي تبلغ ٢٥٪. فيرتفع سعر السهم إلى ١١٠ دولارات. إذا انخفض بنسبة ٢٥٪ عن هذا السعر إلى ٨٢,٥٠ دولار أو ما دون ذلك، يباع السهم. وتكون بذلك قد خسرت ١٧,٣٪ من استثمارك. وفي سيناريو آخر، لنفترض أن سعر السهم سيرتفع إلى ١٥٠ دولاراً قبل أن

يشهد انخفاضاً. فبحسب قاعدة الـ ٢٥٪، ستتحدد نقطة البيع إذا هبط سعر السهم إلى ١١٢,٥٠ دولار أو ما دون ذلك في نهاية يوم التعامل. وبذا تكون قد حققت مكسباً يبلغ ١٢,٥٠ دولار على السهم، أو ١٢,٥٪. وفي هذه الحالة، فإنك تستخدم أسلوب الوقف التدريجي للخسائر، لا للحد من خسائرك، بل للحفاظ على مكاسبك. فقد سمحت لسهمك أن يصل إلى أعلى سعر له. وبمجرد أن يبدأ رحلة الهبوط، تشرع في بيعه. وبواسطة عدم الاحتفاظ بالسهم لفترة طويلة بصورة مبالغ فيها، فإنك تحد من خسائرك. وبواسطة عدم بيعك إياه قبل الأوان، تسمح لنفسك بالحفاظ على مكاسبك.

البيع لإيقاف الخسائر

إن هذا الأسلوب على درجة عالية من الأهمية بالنسبة لك كلما اشتريت سهماً جديداً: وسأعلمك كيفية إعداده. إنك تصدر الأمر لسمسارك بوقف الخسائر آمراً إياه أن يبيع سهمك بسعر محدد. وباستخدام قاعدة نسبة الـ ٢٥٪، سيقل السعر بنسبة ٢٥٪ عن سعر السوق. وبينما يزداد سعر السوق الحالي، يزداد أيضاً سعر وقف الخسارة الخاصة بك في إطار محدود.

وإذا كنت تتعامل مع سمسار يقدم خدمات شاملة: كل ما عليك هو أن تعلمه بتنفيذ أمر وقف الخسائر بالتدريج بحسب نسبة الـ ٢٥٪. وليس هناك رسوم يتم تقاضيها إلا إذا تم تفعيل هذا الأمر. وحينذاك، سيتعين عليك سداد عمولة السمسار العادية.

إذا كنت ممن يتعاملون في الأسهم على شبكة الإنترنت، فإن الأمر يرجع إليك فيما يتعلق باقتفاء أثر أسهمك وإعطاء الأوامر بوقف الخسارة المتدرج بحسب الحاجة. استخدم أسعار نهاية اليوم فحسب، لأن الأمر يزداد تعقيداً إن لم تفعل.

وإذا كنت تتعامل مع سهم متدني السعر، فلن يستدعي الأمر تغييراً كبيراً في الأسعار لإصدار أمر وقف الخسائر المتدرج بنسبة ٢٥٪. وفي هذه الحالة: زد من نسبة الـ ٢٥٪ قبل أن يزداد تدهور سعر الأسهم.

لنفترض أنك اشتريت سهمين يبلغ سعرهما ١٠٠٠٠ دولار. وارتفعت قيمة أحدهما بعد شهر إلى ١٢٠٠٠ دولار، فيما انخفض الثاني إلى ٨٠٠٠ دولار. وبعد مرور شهرين وصل سعر السهم الأول إلى ١٥٠٠٠ دولار، وانخفض الثاني أكثر إلى ٥٠٠٠ دولار.

إليك ما يمكن أن تحاول أن تفعله...

لقد حققت مكسباً بلغ ٥٠٠٠ دولار على السهم الأول. وأسعدك هذا المكسب. فهذا ربح بنسبة ٥٠٪. وستنسحب رغم أن الظروف مواتية وتحتفظ بنسبة الـ ٥٠٪. ولسوء الحظ خسر السهم الثاني بنسبة ٥٠٪. وهذا يعني خسارتك ٥٠٠٠ دولار. ويمكنك أن تكتفي بهذا القدر، وتتقبل الخسارة، وتعتقد أنك ستخرج متعادلاً. ولكنك على قناعة من أن هذا السهم شهد هبوطاً شديداً ومن المتوقع أن يصعد ثانية. ولذا فإنك تتمسك به. والأمر لا يقتصر على هذا فحسب،

ولكن على الرغم من أن السهم قد وصل إلى نصف قيمته، إلا أن المشترين سيتهافتون عليه. ولذا لكي تفيد حقاً من تحسن سعر السهم الذي تؤمن بحدوثه، فإنك تستغل الـ ٥٠٠٠ دولار التي كسبتها من السهم الأول لتشتري المزيد من الأسهم الثانية.

هل هناك ما يعيب هذه الصورة؟ بالتأكيد.

لقد اتخذت قرارين سيئين. فقد تخليت عن سهم لازال يشهد صعوداً حرصاً منك على الاحتفاظ بالمكسب الذي أحرزته. إلى أي مدى كان من الممكن أن يزيد سعر هذا السهم؟ ستقول لنفسك: "لقد زاد بنسبة ٥٠٪ بالفعل، فلم الانتظار وتضييع الفرصة؟". الواقع أنك لا تعلم إلى أي مدى كان من الممكن أن يرتفع. فليس من غير الشائع أن يصعد السهم بنسبة ١٠٠٪، أو ٢٠٠٪، أو حتى أكثر. أنت لا تعلم فحسب. ولكنك تحملت مسئولية وضع حد لمكاسبك. فهذا السهم لم يتوقف عن النمو بالفعل. ولكنه توقف عن النمو بالنسبة لك جراء القرار الذي اتخذته. وتلك خطوة غير حكيمة. فمن المنطقي أن يحافظ المرء على مكاسبه لأطول فترة ممكنة. سأشرح لك طريقة الحفاظ على أسهمك الفائزة بعد دقائق معدودة.

وماذا عن القرار الثاني غير الحكيم؟ لقد تمسكت بسهمك الخاسر. ولكنك لم تتمسك به فحسب، بل زدت الطين بلة واستثمرت مزيداً من أموالك الثمينة فيه. وربما وصل سعر هذا السهم إلى الحضيض متى شرعت أنت في الاستثمار فيه للمرة الثانية. وربما بعدها ارتفع وانطلق إلى آفاق عالية. ولكن لنواجه الأمر ونعترف بأنك لا تعرف حقاً. إن الحقيقة الوحيدة المتاحة لك هي أن السهم انخفض بنسبة ٥٠٪. إنك تعتقد أن هذا الانخفاض الشديد يكفي، وأنه لن ينحط أكثر من هذا. ولكن أتعلم؟ من الممكن أن يهبط سعره أكثر وأكثر... حتى القاع.

تعظيم الأرباح وخفض المخاطر إلى أقصى حد ممكن

لن تحقق كافة مشترياتك من الأسهم نجاحاً. ولعل أغلبها أيضاً لن يحقق لك مكاسب. ولكن إن التزمت بالأسهم والقطاعات التي تحيط بها علماً، ستعمل على تعظيم أرباحك وخفض مخاطرك إلى أقصى حد ممكن. إذا أردت أن تبدأ بداية جيدة، فالتزم بالأسهم التي ترتبط ارتباطاً وثيقاً بمهنتك، أو خبرتك، و/أو اهتماماتك. وأضف إلى معلوماتك بواسطة التعلم. اقرأ في هذا المضمار. التحق بدورات تدريبية. ناقش الخبراء. حاول أن تطور من شعورك الداخلي بالسوق.

وحتى عندما تبدو أحداث السوق تسير في غير صالحك، التزم بخطتك. جدير بالذكر أن وارين بافيت، أبرع المستثمرين في العالم، لم ينحرف عن الشركات والصناعات التي أحاط بها علماً أكثر من غيرها (مثل أمواس الحلاقة والمياه الغازية، جيليت وكوكاكولا)، حتى عندما هام السوق عشقاً بشركات التكنولوجيا الحديثة. فعندما خمد وهج التكنولوجيا الحديثة، ظلت استثمارات بافيت قوية، وأثبت التزامه بما آمن بصحته.

إن الالتزام بنظام قوي أصعب بكثير مما يبدو. فكثيراً ما ستغريك الظروف بالاستثمار خارج نطاق معرفتك. وأحياناً ستتناهى إلى مسامعك قصص لا تقاوم. ذكر نفسك بأنها كلما بدت محكمة أكثر، زادت احتمالات كونها سيئة في حقيقة الأمر.

وتحرَّ القيام بالإجراءات المتحفظة التي يقوم بها أشهر المستثمرين أمثال وارين بافيت: انتبه للأساسيات، وحد من امتلاكك للاستثمارات المفردة، وكن واعياً بهدفك فيما يتعلق بالوقت.

وعندما تقوم بتحليل كل استثمار في الأسهم، سل نفسك هذا السؤال: "ماذا ستكون قيمة هذا السهم في غضون عدد ما من السنوات؟". تذكر أن السبب وراء استثمارك في الأسهم هو تحقيق أرباح على المدى المتوسط (ما بين ٧ إلى ١٥ عاماً). فإذا أخفق السهم في منحك عائداً مربحاً في هذا الإطار الزمني، فتخل عنه.

لا أعتقد أنك قادر على التنبؤ بسوق الأوراق المالية، ولكن لو كنت أستطيع أنا ذلك...

ستمثل لك النصائح التي أسديتها لك في هذا الفصل أساساً متيناً للاستثمار في الأسهم بأمان وثبات. لست في حاجة إلى الاطلاع على المجلات، والاشتراك في الرسائل الإخبارية، وحضور الندوات. كل ما عليك الالتزام بمجال أو مجالين فقط وتحري الالتزام تجاه نظامك المتبع.

انسَ الاتجاهات التي تظهر، أو حاول أن تنساها.

إذا لم تستطع ببساطة مقاومة محاولتك فهم السوق، فأطلق لخيلتك العنان. ولكن اعلم أن ما تفعله من قبيل المستحيل. وقلص الوقت الذي ستكرسه والمال الذي ستنفقه على هذه العملية إلى أقصى حد ممكن. واعتبر محاولتك فهم السوق عادة سيئة مثلها مثل ممارسة ألعاب الفيديو أو تدخين السيجار. فممارسة هذه العادة بصورة مقننة قد يكون أمراً مسلياً، أما الإفراط في ممارستها كثيراً من الممكن أن يمثل خطورة شديدة على صحتك المالية.

لدي الآن فكرتان حول التنبؤ بتوجهات السوق.

١. إن اتباع توجهات السوق في الأغلب له مردود رائع. فأغلب الأموال التي جنيتها من الأعمال كان مصدرها مشاريع ارتقت قمة توجهات السوق. فعلى الرغم من أنني أسير عكس التيار بطبيعتي وأستمتع بالاطلاع على التكهنات المعاكسة، إلا أنني لم أحقق أية مكاسب من الاستثمار ضد التيار. ولقد قرأت في مكان ما أنه في أي فترة زمنية فإن احتمال استمرار توجه ما لفترة قصيرة يبلغ ٧٠٪. أي أن ما يحدث اليوم سيحدث غداً. وبرغم من عجزي عن ذكر اسم المصدر الذي استقيت منه هذه العبارة، فإن هذه عملية إحصائية تبدو سليمة. فعندما تستثمر في العقارات أو في شركة خاصة بمجال تعرفه، لا يصعب عليك أن تستشف مكانك في التوجه الحالي. ولكن اتخاذ هذا القرار أصعب بكثير في عالم الأسهم.

٢. تعتمد فرص قدرتك على تحديد وضعك في توجه الأسهم على معرفتك الشخصية. فكلما زادت معرفتك بالمجال، صارت فرصك أفضل في تحديد وضعك. ولكن في ظل سوق الأوراق المالية، لا يتعامل المرء فحسب مع توجه الأعمال، بل مع سيكولوجية السوق أيضاً. اعتبر أن الأسواق الهابطة دائماً ما تبدأ معاملاتها في أوقات مواتية، فيما تبدأ الأسواق الصاعدة في أوقات عصيبة.

إذا كنت على جزيرة قاحلة ولم يكن لديك سوى توجه واحد تتبعه

ينتمي أكثر المؤشرات التي صمدت لاختبار الزمن إلى تشارلز داو الذي ابتكر نظرية داو في أواخر القرن التاسع عشر. فقد طور داو مؤشرين للسوق؛ مؤشر داو الصناعي، ومؤشر داو للسكك الحديدية (ويعرف الآن بمؤشر داو للنقل والمواصلات). وتنص نظرية داو على أن هذين المؤشرين يمثلان الإنتاج والتوزيع على الترتيب؛ وأنه عندما يتفقان، يتأكد اتجاه السوق.

ست قواعد منطقية للاستثمار في الأسهم يجب الالتزام بها

إليك القليل من قواعد الاستثمار الذكي التي تستطيع التعويل عليها:

١. السواد الأعظم من الصفقات الواعدة بمكاسب ضخمة يتضح أنها خاسرة. فإذا بدت الصفقة رائعة بدرجة تستعصي على التصديق، فالأرجح أنها لا تصدق.

٢. أطلق العنان للأسهم الفائزة، وحد من خسائرك.

٣. المد الصاعد يرفع كافة السفن. استثمر أموالك في قطاع صاعد كلما كان ذلك في الإمكان.

٤. استراتيجية الشراء والاحتفاظ بالأسهم تجدي فقط إذا ما كنت تستثمر أموالك في شركة مستقرة يمكنها الصمود في مواجهة ظروف السوق غير المواتية إلى ما لا نهاية.

٥. إذا كنت لا تفهم طبيعة استثمار ما، فلا تشتر أسهماً فيه، إذ ستقع تحت رحمة سمسارك أو مستشارك. وهما لا يخطئان أبداً، أليس كذلك؟

٦. المعلومة الثمينة شيء يصعب الحصول عليه. وأفضل شيء يمكن الفوز به -بعد ورقة اليانصيب- هو الحصول على معلومة داخلية ثمينة. لكن إذا حاولت استغلالها، فمن الممكن أن تدخل السجن. وإذا لم تكن هذه المعلومات الداخلية موثوقة وواقعية، فمن الممكن أن تخسر أموالك كلها.

ولقد أثبتت هذه النظرية صحتها بدقة عالية. فعندما يدلل مؤشر داو على أننا نشهد سوقاً صاعدة، ترتفع أسعار الأسهم بمتوسط يبلغ ٣٥٪. جدير بالذكر أن مؤشر داو أخطأ في سبع مرات فقط دلل فيها على بداية سوق صاعدة على مدار القرن بأكمله. وأغلب هذه التوقعات الخاطئة لم تكن تمثل أخطاءً فادحة. وعندما تدلل نظرية داو على بداية فترة كساد للسوق، تخسر الأسهم بمتوسط ٦٪ من قيمتها.

في بداية هذا الفصل ذكرت أن أكثر الجوانب التي تستميلني في الاستثمار في الأسهم هي القدرة على الاستثمار دون الكثير من العمل النشط.

وهذا لا ينطبق على الاستثمار في الشركات الخاصة الصغيرة والعقارات، إذ يتحتم على المرء في أغلب الأوقات المتابعة والتحليل، وعادة توجيه عمليات وأنشطة الشركة. ولكن العمل الإضافي على كل حال من المكن أن يعود عليك بعائد أضخم بكثير. ففي الوقت الذي أضع فيه هدفاً تتراوح نسبته ما بين ١٢ و ١٥٪ لاستثماراتي في الأسهم، أستهدف نسبة تتراوح ما بين ٢٥ و ١٠٠٪ في سوق العقارات والمشروعات الصغيرة.

لنتناول العقارات بالحديث.

مميزات سوق العقارات

أحياناً ما يثار الجدل بين المستثمرين في سوق العقارات حول الأفضل: شراء الممتلكات والاحتفاظ بها، أم شراؤها وبيعها بسعر أعلى؟ ولكل حال ميزاته وعيوبه. ولكن ما من داعٍ للجدل. إذا أردت جمع ثروة بسرعة، فاعلم أنك في حاجة إلى نهج النهجين معاً.

إنك في حاجة إلى شراء عقارات إيجارية لزيادة حقوق الملكية، وشراء وبيع الممتلكات لتأمين الدخل. قد يبدو هذا الأمر محيراً لمن يفتقر للخبرة. أليست العقارات الإيجارية من أجل الدخل؟ وأليست فكرة الشراء بغية البيع من أجل الاستفادة من الزيادة في القيمة؟

العقارات الإيجارية ستمنحك في النهاية حقوق ملكية، بيد أن هذا لن يتأتى -أو لا يجب أن يتأتى- حتى تصبح مستقلاً مالياً ومستعداً لتغيير أسلوب حياتك وشكل استثماراتك لنمط تقاعدي أو شبه تقاعدي.

وبينما تزيد من ثرائك (على مدار ٧-١٥ عاماً التالية)، يجب وأن تتعامل مع استثماراتك العقارية الإيجارية على أنها وسيلة لكسب المزيد من حقوق الملكية. ستود أن تدعم نفسك مالياً (بواسطة الرهن العقاري) لكي تحصل على أقصى زيادة ممكنة على أموالك. تذكر أنه إذا زادت قيمة ملكية ما بنسبة ٦٪ في السنة الواحدة وتم رهنها بنسبة ٢٠٪، فستحصل على زيادة فعلية في قيمتها تبلغ ٣٠٪ (٦٪ × ٥).

ستة تصريحات يجب أن تقطع على نفسك عهداً ألا تنطق بها، حتى لنفسك

إذا سمعت هذه العبارات تخرج من فمك، فاستعد للخسارة:

١. **"سعر السهم لا يتعدى ٣ دولارات. فما الذي يمكن أن اخسره؟"**. يمكنك أن تخسر استثمارك كله في هذا السهم، كما لو كنت تستثمر في سهم أغلى.

٢. **"لا شك أن الأسهم ستسترد عافيتها مجدداً"**. كما لو كانت كافة الشركات تنهض من إفلاسها سليمة ومعافاة. هل تذكر شركة وورلدكوم، وشركة إنرون، وشركة جلوبال كروسينج، وغيرها من الشركات؟

٣. **"عندما تتعافى الأسهم، سأبيع"**. عندما يثمر صبرك أخيراً وتزداد قيمة سهمك يومياً، من الذي يخدع الآخر؟ الأرجح أنك ستحتفظ به، ولن تبيعه.

٤. **"ما الذي يقلقني؟ الأسهم المتحفظة لا تشهد الكثير من التقلبات"**. حتى الأسهم الرابحة من الممكن أن تصاب بنكسات. ولذا فهي تستحق على الأقل القليل من الاهتمام.

٥. **"الأمر يستغرق وقتاً طويلاً جداً قبل أن يتحقق أي شيء"**. إن الأسهم التي تشق طريقها ببطء نحو الارتفاع من الممكن أن تمثل استثمارات لا بأس بها متوسطة إلى طويلة الأجل. والسهم الذي تزداد قيمته بنسبة ١٪ شهرياً لن يبهرك، ولكنه سيؤمن لك مالاً وفيراً على أساس سنوي.

٦. **"انظر إلى كم الأموال التي خسرتها لأنني لم أشتر هذا السهم؟"**. يقول بيتر لينش، الذي قام بإدارة شركة Fidelity Magellan Fund وألف كتاباً عنها بعنوان One Up on Wall Street: How to Use What You Already Know to Make Money in the Market: إن هذا النوع من التفكير يؤدي إلى محاولة البعض اللحاق بالركب بواسطة شراء أسهم لا ينبغي شراؤها على أمل حماية أنفسهم من تكبد المزيد من الخسائر. وعادة ما يؤدي هذا التفكير إلى خسائر فعلية.

ولكي تستغل هذا الأثر المفيد الذي يحقق لك الثراء، أنت في حاجة إلى استخدام الدين بما يعود عليك بالفائدة، بواسطة رهن كل الممتلكات. وبينما تزداد حقوق ملكيتك في كل ملكية، يجب عليك أن تبحث مسألة سحب بعض المال منها وإعادة استثماره في غيرها من الممتلكات.

إذا اتبعت هذا البرنامج، فلن تحقق أي دخل من ممتلكاتك الإيجارية. ولهذا السبب فأنا أصنف العقارات الإيجارية كلعبة من ألعاب حقوق الملكية.

وعندما تزداد ثروتك ويقل دينك، سيأتيك الدخل. وأخيراً –وبالتأكيد عندما تصل إلى سن التقاعد - ستود أن تخفض من دعمك المالي بواسطة خفض ديونك. وبينما تفعل ذلك، سيزداد دخلك. وفي نهاية المطاف، من الممكن أن تتمتع بدخل متدفق من أملاكك الإيجارية.

أما شراء العقارات بغرض انتهاز الفرصة المواتية لبيعها مجدداً -أياً كان مدى اعتماد ذلك على زيادة قيمة حقوق الملكية– فهي لعبة دخل. أو على الأقل يمكنك التعامل مع المسألة بهذا الشكل في أثناء مشوار تكوين الثروة. ينبغي أن تفكر في هذا النشاط كنوع من الأعمال في حد ذاته. قم بتمويل النشاط بمقدم مبدئي، وكل ربح تجنيه من عملية بيع من الممكن الاحتفاظ به من أجل استثماره في النشاط ثانية.

ويجب أن ينظر إلى هذه العملية كما قلت كلعبة دخل. وهذه هي الطريقة التي نظمتها بها في هذا الكتاب.

إن الجانب الرائع في مجال العقارات يكمن في السرعة التي تتسع بها حقوق ملكيتك فيها. فأنت تشتري شقة العام الحالي بالأموال التي استرجعتها من ضرائب العام المنصرم. وهي تكفي بالكاد إبرام الصفقة، لكنك تستثمر بعض المال في الشقة وتقوم بإدخال بعض الإصلاحات فيها. وفي النهاية، بينما يزداد إيجارك بما يضاهي القيمة الزائدة للعقار، يتحول صافي التكاليف النقدية إلى صافي نقدي إيجابي.

وعاماً بعد عام، تشتري عقارات أكثر وأفضل. وتحتفظ ببعضها للمدى البعيد، وتبيع البعض الآخر لقاء ربح، ثم تقوم باستثمار هذه الأرباح في عقار أو عقارين واعدين. وتنمو معرفتك بالسوق. ويصبح لديك القدرة على التعرف على مواصفات أي عقار في الجوار، ومن دون أن تفحصه، تعرف كم من المفترض أن تدفع لقاءه. وتتعلم تدريجياً أن تفصل بين مشاعرك وتصرفاتك. فتشتري العقارات القيمة وتبيع متى زاد الطلب.

ودون أن تلحظ، ستمر ٥ سنوات عليك، ثم ١٠ سنوات، ثم ١٥ سنة. وفي يوم من الأيام تعكف على حساب حصيلتك لتجد أنك تمتلك عقارات تصل قيمتها إلى ١٠ ملايين دولار. وصار ما بدا وكأنه هواية عارضة، عندما يتفكر المرء في الماضي، ثروة تتكئ عليها عند تقاعدك.

لقد بينت في الفصل الرابع كيفية خلق دخل ثانٍ بواسطة شراء وانتهاز الفرصة لبيع العقارات المحلية، سواء التي تتطلب الكثير من الإصلاحات والتجديدات أو الفاخرة منها. وهذا الفصل يتناول الشراء والاحتفاظ بالعقارات الإيجارية.

شراء وإدارة العقارات الإيجارية المحلية: نظرة عامة

إن جدوى العقارات الإيجارية معك تنطوي على سرين كبيرين. أحدهما يتعلق بحقيقة "الموقع ... الموقع ... الموقع". والسر الثاني يتعلق بحال العقار الذي ستشتريه.

لنبدأ بهذه القواعد الأربع على أن تضع في اعتبارك أن القواعد توضع لكي تتبع لحين استيعابك المبادئ التي تنطوي عليها.

١. *اشتر أملاكاً في منطقتك المحلية.* إذا أردت أن تكون مستثمراً ناجحاً، يجب أن تكون على علم بما تفعله. وإذا كنت قد أمضيت سنوات عديدة في المنطقة التي تعيش فيها حالياً، فاعلم أنك تتمتع بمعرفة بالعقارات المحلية أكبر مما تظن. فلديك فكرة جلية حول المناطق المجاورة الجيدة، وتلك التي لا ترقى للمستوى، وتلك التي يتحتم عليك الابتعاد عنها. وربما نما لديك حس داخلي بالعقارات الجديدة الواعدة. إن بقاءك في منطقتك المحلية يمنحك فرصة للتعرف على سوق العقارات حق المعرفة. وهذا هو أهم عوامل الحد من مخاطرتك وزيادة احتمالات تحقيقك الربح.

٢. *استثمر أموالك في العقارات الجيدة أو الجديدة الواعدة.* فالمقولة القديمة التي تفيد بأن القواعد الثلاث للاستثمار في العقارات هي "الموقع ... الموقع ... الموقع" صحيحة. ولكن هناك نوعين للمواقع الرائعة: تلك التي ثبت أنها رائعة فعلياً، وتلك التي على وشك أن تحتل موقعاً رائعاً. ويمكنك جني أرباح في الحالتين. وإليكم الوسيلة:

- في المناطق المجاورة الرائعة، احرص على شراء العقارات الأرخص. وبهذه الطريقة فإن أي أموال ستنفق على إصلاحها (إن تحريت إصلاحها بصورة حكيمة)، ستعود عليك بضعف أو ثلاثة أضعاف الأموال التي استثمرتها. وعندما تشتري عقاراً رديئاً في جوار رائع، فإن ميزة الجوار الرائع تدعمك وترفع من سعر البيع بمجرد أن يبدو العقار في شكل مقبول. وبالطبع ليس من السهل شراء أقل العقارات سعراً في مثل هذا الجوار الراقي بسعر رخيص. ففي الأغلب ستجد أن صاحب العقار على دراية بمجريات الأمور. ولكن في حالة العقارات التي في وضع سيئ جداً يمكنك أن تحظى بصفقة جيدة.
- في المناطق المجاورة الواعدة، اشتر مجموعة من العقارات؛ سواء وحدك أو بالاشتراك مع مجموعة من المشترين. ستعمل على الارتقاء بالجوار مما سيترتب عليه زيادة الأسعار؛ أحياناً بشكل يفوق توقعاتك.

٣. اشتر أبنية متينة وأجدد متى تسنى لك هذا. ليس هناك ما هو أسوأ من إدارة مبنى سيئ. فالمستأجرون يشتكون. ويترددون في سداد الإيجار. ويتعاملون معك كما لو كنت محتالاً. إنه موقف سيئ. كن شديد الحذر فيما يتعلق بالعقارات التي تعاني من حالة حرجة وغالية الثمن. لا تشتر أي عقار يعاني من مشاكل جذرية؛ سقف رديء، أو صرف سيئ، أو نظام كهرباء فاسد. فتكلفة إصلاح هذه المشاكل ستلتهم أية أرباح يمكنك أن تجنيها.

٤. قم بإقامة شبكة معارف من الحرفيين الموثوقين. إذ ستحتاج إلى سباك وكهربائي، وخدمات تدفئة/تهوية، ونقاش، وبستاني وغيرهم. وتحر الدقة في اختيارك بحيث تقلل من التكلفة. واستعن بعمال موثوقين يعكفون على العمل الجاد لثماني ساعات لقاء أجر ثماني ساعات. وإذا عثرت على حرفيين لم يكفلوا لك مستوى العمل المطلوب أو كانوا يتقاضون أجوراً مبالغ فيها، فسرحهم.

إن هناك نزعة طبيعية في هذا المجال تسير بالأمور من سيئ لأسوأ. لا تركن إلى السلبية بأن تأمل في حدوث الأفضل. كن صارماً، وعادلاً. وتصرف بشكل حاسم.

العقارات، مثلها مثل الكثير من المجالات، تعتمد على حسن الاختيار عند الشراء

إذا اشتريت عقاراً لقاء سعر مناسب ولم تستثمر في إصلاحه أموالاً مبالغاً فيها، فتأكد أنك ستربح بنسبة ٩٥٪ على المدى البعيد.

ما الذي أعنيه بـ "سعر مناسب"؟ أعني السعر الذي يسمح لك بتحقيق أرباح ضخمة (لنقل ٢٥٪ أو ما يزيد) على المدى المتوسط. وكيف يمكنك التأكد من هذا؟ هناك العديد من السبل.

أحدها أن تتأكد من أن صافي الدخل الإيجاري الذي ستحصل عليه سيوازي على الأقل ١١ ضعف إجمالي الاستثمار. لنفترض على سبيل المثال أنك عثرت على منزل بسعر ٩٠٠٠٠ دولار يتطلب ما يقرب من ١٠٠٠٠ دولار لإصلاحه واستعادة جاذبيته. ستصل إجمالي استثماراتك في هذا المبنى ١٠٠٠٠٠ دولار، ولذا ستود أن تحصل على دخل إيجاري سنوي يبلغ ١١٠٠٠ دولار.

سيوازي صافي العائد البالغ ١١٠٠٠ دولار نسبة تقترب من ٩٪، نقداً على النقد. ولكن هذا لا يتضمن الزيادة الحادثة في قيمة العقار؛ أي الزيادة التي سيكتسبها العقار بمرور الوقت. فإذا زادت قيمة المنزل بالنسبة المعهودة البالغة ٦٪، فستحصل على عائد على استثماراتك يبلغ ١٥٪؛ أيضاً نقداً على النقد.

ولكن إذا قمت برفع هذا الاستثمار مالياً بواسطة رهن العقار، فستحقق أرباحاً أكثر بكثير. ففي هذه الحالة، على سبيل المثال، قد تكون نفقتك النقدية عبارة عن مقدم يبلغ ٢٠٠٠٠ دولار زائد ١٠٠٠٠ دولار تكاليف الإصلاح، وبذا يبلغ إجمالي الاستثمار ٣٠٠٠٠ دولار.

والرهن يزيد من نفقاتك –تقريباً بقدر الفائدة التي ستدفعها (تكلفة الأموال التي تقوم بتمويلها)– ولذا قد ينتهي بك الأمر إلى سداد ٧٠٠٠ دولار إضافية سنوياً كتكاليف تمويل. اخصم هذا المبلغ من صافي الدخل الإيجاري البالغ ١١٠٠٠ دولار فيتبقى لك ٤٠٠٠ دولار، وهو ما يوازي عائداً تبلغ نسبته ١٢,٥٪ على مبلغ الـ ٣٠٠٠٠ دولار الذي استثمرته.

وهذا، ثانية، لو لم نضع في الاعتبار زيادة قيمة العقار. أضف الزيادة في القيمة السنوية البالغة ٦٠٠٠ دولار إلى مبلغ الـ ٦٠٠٠ دولار وسيكون لديك عائد يبلغ ١٠٠٠٠ دولار على الاستثمار الكلي البالغ ٣٠٠٠٠ دولار، لقاء نسبة ٣٣٪ كعائد استثمار.

وهذا رقم مذهل مقارنة بالأسهم، على سبيل المثال، ولكنه ليس بالرقم الواقعي إذا كنت تستثمر في العقارات الثابتة المسعرة جيداً في المناطق المجاورة الواعدة.

إليك الخلاصة.

إن امتلاك العقارات الإيجارية -إذا كنت تمتلك عقارات جيدة (وهو ما يعني مستأجرين أفضل وشكاوى أقل)- فمن الممكن أن يكون وسيلة سهلة لتحقيق المزيد من المكاسب علاوة على المعتاد، بينما تعمل أنت لصالح شخص آخر أو تضطلع بإدارة مشروعك الخاص.

والواقع أن العقارات كانت بالتأكيد من بين أفضل القنوات التي جنيت منها أرباحاً إضافية بجانب الأرباح المعتادة لزيادة ثروتي.

بدايتي الكارثية في سوق العقارات

لقد اشتريت أول عقار إيجاري لي في عام ١٩٨٠ في واشنطن العاصمة. وربما كان هذا أسوأ استثماراتي على الإطلاق. وكان هذا العقار شقة تمليك في ماستشوسيتس أفنيو في مبنى معاد بناؤه على مقربة من المشروعات.

ولم أكن أعرف شيئاً وقتها -لأنني لم أكن أفهم شيئاً فيما كنت أقوم به- ولكنني دفعت مبلغاً مبالغاً فيه بنسبة ٢٥٪ لقاء هذه الشقة. ولقد حصلت أيضاً على رهن سلبي الإهلاك (لم أكن مؤهلاً للحصول عليه) كان يتضخم كل ثلاث سنوات وكان يتعذر إعادة تمويله سوى من قبل البنك الذي أصدره. ولذا انتهى بي الحال لخسارة أموالي بصفة شهرية؛ ولم تقتصر الخسارة على صافي الدخل الإيجاري فحسب، بل امتدت إلى الزيادة الخاصة بقيمة العقار أيضاً... التي كانت تشهد تدهوراً شديداً!

وزيادة في الخسارة، فقد كنت أضطر إلى جمع ٣ أو ٤ آلاف دولار إضافية بمشقة في كل مرة يتضخم الرهن. وإمعاناً في المهزلة، فقد اكتشفت أن الشابة الجميلة التي أجرت لها الشقة تعمل بالدعارة. وترتب على هذا أن تلقيت خطابات تهديدية من جمعية الملاك، وشيكات إيجار مرفوضة، وصراعاً دام عامين مع الحكومة لإخراجها من الشقة. (قيل لي إنني لو غيرت الأقفال -على الرغم من أنها لم تكن تسدد الإيجار حينذاك وكانت تمارس سلوكها المشين بما يضر بجيرانها- فسيتم اعتقالي وسأودع في السجن). ليس هناك عدل في ذلك أبداً.

ولكن القصة تشهد تحسناً

لقد ثبطت التجربة الأولى من عزمي لفترة. ولكن بعدها، أي منذ ١٥ عاماً، شرعت أنا وأحد شركاء العمل في الاستثمار في شراء عقارات من القرن التاسع عشر الموجودة في بالتيمور. ولقد كانت هذه منازل رائعة الجمال ولكنها مهملة في القطاع التاريخي من المدينة الذي وقع حينذاك تحت سيطرة تجار المخدرات، لأن الحكومة المحلية، بحكمتها وسداد رأيها، قررت أن تضع القطاع السكني الثامن مباشرة في وسط أفضل منطقة في المدينة.

الشيء الرائع أننا كنا نشتري آثاراً فخمة ... ذات إمكانات مستقبلية ... مقابل ٣٠ دولاراً للقدم المربع. وحين انتهينا من تجديدها وإصلاحها تماماً، بلغت تكلفتنا للقدم المربع ٥٠ دولاراً؛ وهو ما يقرب من المبلغ اللازم لبناء مخزن من الطوب اليوم في الغرب الأوسط.

ولقد ظننا في ظل هذا السعر المبدئي أننا لن نخسر. ولقد أمنا أنفسنا ضد الخسارة بواسطة نقل بعض أعمالنا الصغيرة داخل هذه المباني وتقاضي إيجارات معقولة (ولكن كافية) عليها. وهذه السياسة أتت ثمارها على المدى القريب. ولقد وصلنا إلى نقطة التعادل في العامين أو الثلاثة أعوام الأولى فيما كنا نسدد تكاليف الترميم والرهونات بأكملها، ولكننا تمكنا من إسراع الأقساط الإيجارية بينما كان ينمو النشاط. وبعد مرور ما بين أربعة إلى خمسة أعوام، كنا قد بدأنا في تحقيق أرباح.

واليوم فإن هذه المباني تدر علينا سيولة نقدية عالية، وبفضل العمدة الجديد الذي نقل القطاع الثامن السكني وأحل محله بيوتاً للطلبة، صار الجوار آمناً وارتفعت قيم العقارات إلى آفاق عالية.

إذا كان لديك مشروع وكنت تستأجر مكاناً له، فابدأ في البحث عن عقار الآن. إن تأجير مشروعك لنفسك هو أفضل وأربح استثمار عقاري يتسق أيضاً والضرائب يمكنك أن تقوم به.

وبدأت استثماراتي الصغيرة في التبلور

بعد سنوات قلائل من شروعنا في شراء أملاك بالتيمور، انتقلت إلى منطقة ديلراي بيتش، بولاية فلوريدا، وشرعت في شراء العقارات هناك. وكان أول عقار اشتريته هناك عبارة عن بيت صغير يقع على قطعة أرض ضخمة. ولقد أجرته لأخي. والعقار الثاني كان عبارة عن شقة تمليك في جوار واعد على بعد بضع بنايات من العقار الأول.

لم أكن أحتاج أبداً للكثير من المال في وقت ما؛ ليس أكثر أبداً من ٢٥٪ من مدخراتي في هذا العام أو ذاك حتى عندما لم تتعد مدخراتي ١٠٠٠٠ دولار. ولكن الاستثمارات الصغيرة بدأت تتبلور وتؤتي ثمارها. فمن وقت لآخر كان بإمكاني استبدال عقار ما شهد زيادة في قيمته (وفي بعض الحالات تضاعفت قيمته) بعقار آخر كنت أعتقد أنه يحمل إمكانات أضخم بكثير. وأحياناً كنت أقايض وحدة واحدة بوحدتين.

والأهم من هذا كله أنني اشتريت العديد من العقارات بالاشتراك مع أصدقائي وزملائي.

وبعد أن اكتسبت خبرة رائعة من جراء امتلاك عقارات بمنطقة بالتيمور مع شركائي، فكرت في أن أمتلك ٥٠٪ من بنايتين بدلاً من ١٠٠٪ من بناية واحدة. فقد أردت أن أدخل أكبر قدر من التنويع على حقيبة استثماراتي الخاصة بالعقارات الإيجارية المحلية.

وأثمرت الفكرة. ففي فترة تقل على الثمانية أعوام امتلكت أكثر من ٢٠ عقاراً؛ أصغرها كان شقة تمليك اشتريتها بثمن ٦٥٠٠٠ دولار (وبلغ سعرها الآن ١٦٠٠٠٠ دولار، وتدر عليّ ربحاً يصل إلى ١٢٠٠٠ دولار سنوياً)، وأكبرها مجمع سكني مؤلف من ٢١ وحدة سكنية. وهذه العقارات إجمالاً تقدر قيمتها بملايين الدولارات. ولكن بخلاف العقار الكبير الذي اشتريته لاحقاً، لم تتعد نفقاتي ٢٠٠٠٠ دولار في المرة الواحدة أبداً.

لقد كانت الزيادة في قيمة العقارات التي تمتعت بها هائلة؛ إذ بلغت أكثر من مليون دولار في ثماني سنوات. وأفضل ما في الأمر أن هذا الربح جاء بأقل مجهود من ناحيتي. فقد عثر شركائي على العقارات، وقاموا هم أو شخص استأجروه بالترميمات والإصلاحات. وتضطلع شركة إدارية استعنت بها بتأجير أغلب العقارات. وما لا تقوم به الشركة، يقوم به شركائي لقاء أتعاب متواضعة. وربما أن حقوق الملكية التي أملكها في هذه المباني تشهد زيادة تبلغ على الأقل ٢٥٠٠٠٠ دولار سنوياً في الوقت الراهن. وما الذي أفعله أنا؟ لا شيء!

وتلك فقط عقاراتي الإيجارية السكنية في ساوث فلوريدا. لقد استمتعت أيضاً بعقد صفقات رائعة في المضمار التجاري. فقد كان المبنى الذي أخط فيه هذا الكتاب الآن عبارة عن مخزن تبلغ مساحته ١١٠٠٠ قدم مربع اشتريته أنا وصديق لي مقابل ٤٠٠٠٠٠ دولار منذ سبعة أعوام. وقمنا بترميمه واشترينا "جراج" مجاوراً له (كلفنا ٢٠٠٠٠٠ دولار أخرى). واليوم فإن الأرباح التي يدرها علينا تصل إلى ٧٠٠٠٠ دولار صافي دخل نقدي؛ وعلاوة على ذلك، زادت قيمته بما يزيد بكثير على مليون دولار أمريكي.

كيف لا يسعني أن أتحمس للعقارات في ظل هذه الخبرة التي اكتسبتها؟

بعض الكلمات التحذيرية...

ولكنني لابد وأن أصرح ببعض التحذيرات. فالعقارات لا تزداد قيمتها دائماً. فقد يتراوح متوسط الزيادة المعهود في الولايات المتحدة ما بين ٥ إلى ٦٪؛ ولكن هناك العديد من المناطق التي لم تزدد فيها قيمة الأراضي لمئات من الأعوام.

ولذا يتحتم عليك عند الاستثمار في سوق العقارات التفكير في توجهات السوق. فأنا أحب المناطق الواعدة بالنمو متى تعلق الأمر بالعقارات، لا سيما المناطق التي تطل على مساقط المياه.

تحذير آخر: بينما أخط هذا الكتاب، أعتقد أن سوق العقارات على شفا أزمة. وأتوقع أن تشهد أسعار بيوت الأسر الصغيرة في أغلب المناطق الرئيسية الواعدة في البلاد انخفاضاً تبلغ نسبته ١٥٪. ومن الممكن أن تشهد العقارات التجارية انخفاضاً يصل إلى ٢٠٪ أو ما يزيد، والشقق التمليك -وهي دائماً أخطر جوانب سوق العقارات السكنية- قد تشهد هبوطاً يصل إلى ٤٠٪.

وبعد أن صرحت بهذا، فأنا لازلت أتبضع بحثاً عن عقارات. إذا استطعت العثور على عقارات، كما سأشرح لاحقاً، لها القدرة على التكفل بذاتها في خضم مثل هذه الأزمات، فسوف تحقق أرباحاً طائلة في النهاية. (مثال جيد على هذا الموقف الشقة الكارثية التي اشتريتها في واشنطن العاصمة. فقد تخلصت منها أخيراً بعد أن خسرت ٣٥٠٠٠ دولار من استثماري الذي بلغ ٦٥٠٠٠ دولار لأنني لم أكن لأتحمل أن أستثمر فيها مزيداً من المال. ولكنني لو كنت تمسكت بها، لكنت الآن سعيداً. لأن هذه الوحدة السكنية يبلغ سعرها اليوم ٦٥٠٠٠٠ دولار على الأقل).

لقد تمكنت من الدخول إلى سوق العقارات باستثمارات مبدئية صغيرة، وتعلمت من أخطائي، ودعمت كل استثماراتي مالياً من خلال الرهونات، واستخدمت العوائد النقدية لشراء المزيد من العقارات، الأمر الذي ضاعف من حقوق الملكية التي كنت أكسبها بسرعة فائقة.

وكما ذكرت آنفاً، فقد حققت هذا الإنجاز دون أن تتجاوز نفقاتي ٢٠٠٠٠ دولار، ودون أن أنفق ما يربو على أربع أو خمس ساعات على الصفقة الواحدة. إن إجمالي الوقت الذي أمضيه في إدارة مجموعة استثماراتي العقارية لا يتعدى أربع ساعات شهرياً.

إذا كنت تستثمر في العقارات المحلية الإيجارية، ربما يكون لديك قصص ممتعة تقصها علينا. وإذا كنت جديداً على اللعبة، فسنراجع القليل من المبادئ التي يجب وأن تتعرف عليها الآن.

لا تنسَ أهم سر في بناء ثروتك في عالم العقارات: المعرفة هي كل شيء.

صافي الإيجارات هو الشيء الذي يضمن لك الأمان

هناك أربعة سبل يمكنك من خلالها تكوين ثروة من خلال الاستثمار في سوق العقارات: زيادة القيمة المضاعفة، والرفع المالي، وصافي الإيجارات، واستهلاك الدين. لقد بحثنا في الفصل الرابع مثالاً لشراء عقار لقاء ١٠٠٠٠٠ دولار زادت قيمته بمعدل سنوي بلغ ٦,٥٪. وفي العام الأول زادت قيمته بمقدار ٦٥٠٠ دولار. ولكن في العام الحادي عشر، وصلت نسبة زيادة القيمة السنوية البالغة ٦,٥٪ إلى ١٢٢٠٠ دولار لأن قيمة العقار تضاعفت حتى وصلت إلى ما يقرب من ١٨٧٧٠٠ دولار.

لقد قمت بدعم استثمارك مالياً بواسطة تمويل ٩٠٪ من سعر الشراء. وهذا يعني أنك دفعت مقدماً يبلغ ١٠٠٠٠ دولار. وعندما ضمنا عامل تكاليف إبرام الصفقة (وهي ٢٠٠٠ دولار)، جاءت زيادة القيمة في العام الحادي عشر وحده أكثر من ١٠٠٪ من استثمارك الأصلي (طالما أن ١٢٢٠٠ دولار تربو على ١٠٠٪ من استثمارك الأصلي الأول ككل البالغ ١٢٠٠٠ دولار).

ولكن الصفقة أروع مما تبدو عليه. لأنك، في هذه الأثناء، كنت تتلقى صافي الإيجارات. وهذا هو المبلغ الذي يدخل جيبك شهرياً بعد سداد كافة تكاليف الحيازة الخاصة بالعقار. ومن المفترض أن يزداد صافي هذه الإيجارات بصورة منتظمة سنوياً، طالما أنه يمكنك ضبط أغلب تكاليف الحيازة (الأساسي، والفائدة).

وأفضل ما في الأمر أن أقساط رهوناتك يتم سدادها من الإيجارات التي تتلقاها من العقار. وتسدد الإيجارات كافة التكاليف الأخرى أيضاً: بداية من التأمين والضرائب وحتى الصيانة والإدارة (إن لم تكن قائماً على إدارتها بنفسك). وهذا ما أعنيه بقولي إن "العقار يسدد تكاليفه بنفسه".

لكن احذر. إذا دفعت مبالغ طائلة لقاء عقار ما -مبالغ طائلة جداً- ولم تحصل على التمويل المناسب، يمكن أن ينتهي بك الأمر في الجانب المعاكس (كما حدث بالنسبة لي في واقعة شقة واشنطن). فقد تنخفض قيمة العقار بدلاً من أن ترتفع. وفي هذه الحالة، من الممكن أن يضاعف رفعك المالي من المشكلة. وإذا حصلت على التمويل الخاطئ، فمن الممكن أن ينتهي بك الحال إلى إهلاك سلبي للدين (أي أن موازنة الدين ترتفع، على الرغم من سدادك الأقساط الشهرية المنتظمة). ومن الممكن أن يتحول صافي الإيجارات إلى صافي سالب للإيجارات إن لم تكن على علم بسوق الإيجارات الخاصة بك.

لكي تعي ما أقصده، دعنا نستخدم الأرقام. سنفحص ثلاثة سيناريوهات.

- *أولاً*، سنرى نوع الثروة التي يمكنك تكوينها باعتبارك شخصاً يستثمر في سوق العقارات بشكل عارض؛ إذ تشتري فقط عقاراً واحداً سنوياً.
- *وثانياً*: سنفترض أنك اكتسبت بعض الخبرة وأنك تشتري عقارين في العام الواحد الآن.
- *وأخيراً*، سنرى نوع الثروة التي من الممكن أن تحققها بصفتك مستثمراً نشطاً جداً؛ ربما حتى بغية أن تمارس الاستثمار العقاري في نهاية المطاف بدوام كامل.

طريق الاستثمار العقاري البطيء الموصل إلى تقاعد مريح

لنفترض أنك ستشتري عقاراً واحداً سنوياً. ولنفترض أنك ستتقدم بمقدم يبلغ متوسطه ١٠٪ من سعر الشراء لكل عقار. وسيزيد المقدم في بعض العقارات، وسيقل في البعض الآخر. ولكن إجمالي متوسطك سيكون ١٠٪ فما أقل.

حتى الاستثمار في عقار واحد
من الممكن أن يحدث فارقاً كبيراً في فترة تقاعدك

العام	حقوق الملكية بعد كل عام في ظل زيادة قيمة العقار بنسبة ٦,٥٪ (بالدولار)	صافي الإيجارات المتزايدة بنسبة ٥٪ سنوياً (بالدولار)	إجمالي صافي الإيجارات التي يتم تحصيلها حتى الآن (بالدولار)
١	١٧٥٤٢	١٢٠٠	١٢٠٠
٢	٢٥٥٧٤	١٢٦٠	٢٤٦٠
٣	٣٤١٢٨	١٣٢٣	٣٧٨٣
٤	٤٣٢٣٩	١٣٨٩	٥١٧٢
٥	٥٢٩٤١	١٤٥٩	٦٦٣١
٦	٦٣٢٧٤	١٥٣٢	٨١٦٢
٧	٧٤٢٧٩	١٦٠٨	٩٧٧٠
٨	٨٥٩٩٩	١٦٨٩	١١٤٥٩
٩	٩٨٤٨١	١٧٧٣	١٣٢٣٢
١٠	١١١٧٧٥	١٨٦٢	١٥٠٩٣
١١	١٢٥٩٣٣	١٩٥٥	١٧٠٤٨
١٢	١٤١٠٠٩	٢٠٥٢	١٩١٠١
١٣	١٥٧٠٦٧	٢١٥٥	٢١٢٥٦
١٤	١٧٤١٦٨	٢٢٦٣	٢٣٥١٨
١٥	١٩٢٣٨١	٢٣٧٦	٢٥٨٩٤

* يتم زيادة حقوق الملكية بطريقتين: بواسطة زيادة قيمة العقار، وسداد أقساط الدين بغية خفضه (إهلاك الدين). ولأغراض إهلاك الدين، يعتمد هذا الجدول على رهن ثابت المعدل لثلاثين عاماً بنسبة ٦,٥٪.

ودعنا نجعل الأمر منسجماً مع الأرقام التاريخية ونفترض أن عقارك سيشهد زيادة في قيمته بمتوسط يبلغ ٦,٥ سنوياً. وحرصاً منا على تحري البساطة في الحساب، سنفترض أيضاً أن كل عقار ستشتريه سيكلفك ١٠٠٠٠٠ دولار.

وسنفترض أيضاً أنه بعد سداد كافة التكاليف (الأساسي، والقوائد، والضرائب، والتأمينات والصيانة)، وتكريس مخصصات لفترات شغور العقار: يصل صافي أرباحك الأولية إلى ١٠٠ دولار شهرياً عن كل عقار. وأخيراً، سنفترض أن صافي إيجاراتك سيزداد بمقدار ٥٪ سنوياً.

بناء ثروة من خلال الاستثمار في عقار واحد فقط سنوياً

العام	العقارات الجديدة التي تم شراؤها	إجمالي العقارات المملوكة	إجمالي صافي حقوق الملكية حتى الآن (بالدولار)	إجمالي الإيجارات حتى الآن (بالدولار)	إجمالي حقوق الملكية + صافي الإيجارات حتى الآن (بالدولار)	صافي الإيجارات (بالدولار)	الدخل الإيجاري الشهري (بالدولار)
١	١	١	١٧٥٤٢	١٢٠٠	١٨٧٤٢	١٢٠٠	١٠٠
٢	١	٢	٤٣١١٦	٣٦٦٠	٤٦٧٧٦	٢٤٦٠	٢٠٥
٣	١	٣	٧٧٢٤٥	٧٤٤٣	٨٤٦٨٨	٣٧٨٣	٣١٥
٤	١	٤	١٢٠٤٨٣	١٢٦١٥	١٣٣٠٩٩	٥١٧٢	٤٣١
٥	١	٥	١٧٣٤٢٥	١٩٢٤٦	١٩٢٦٧١	٦٦٣١	٥٥٣
٦	١	٦	٢٣٦٦٩٩	٢٧٤٠٨	٢٦٤١٠٧	٨١٦٢	٦٨٠
٧	١	٧	٣١٠٩٧٨	٣٧١٧٩	٣٤٨١٥٧	٩٧٧٠	٨١٤
٨	١	٨	٣٩٦٩٧٨	٤٨٦٣٨	٤٤٥٦١٥	١١٤٥٩	٩٥٥
٩	١	٩	٤٩٥٤٥٩	٦١٨٦٩	٥٥٧٣٢٨	١٣٢٣٢	١١٠٣
١٠	١	١٠	٦٠٧٢٣٣	٧٦٩٦٣	٦٨٤١٩٦	١٥٠٩٣	٥١٢٥٨
١١	١	١١	٧٣٣١٦٥	٩٤٠١١	٨٢٧١٧٦	١٧٠٤٨	١٤٢١
١٢	١	١٢	٨٧٤١٧٥	١١٣١١٢	٩٨٧٢٨٦	١٩١٠١	١٥٩٢
١٣	١	١٣	١٠٣١٢٤٢	١٣٤٣٦٧	١١٦٥٦٠٩	٢١٢٥٦	١٧٧١
١٤	١	١٤	١٢٠٥٤١٠	١٥٧٨٨٦	١٣٦٣٢٩٥	٢٣٥١٨	١٩٦٠
١٥	١	١٥	١٣٩٧٧٩١	١٨٣٧٨٠	١٥٨١٥٧١	٢٥٨٩٤	٢١٥٨

لنر ما الذي من الممكن أن يحدث لعقار واحد على مدار ١٥ عاماً. فقط بشراء عقار استثماري واحد، سوف تكسب حقوق ملكية إضافية مقدارها ١٩٢٠٠٠ دولار بعد ١٥ عاماً. وهذا بالإضافة إلى مبلغ يقدر بـ ٢٦٠٠٠ دولار في صورة إيجارات تجمعها على مدار السنين.

وهذا ليس بالعائد السيئ. ولكن ماذا لو حدث أنك استوعبت مبادئ اللعبة واستمتعت بها بعد سنوات قلائل فقررت أن تنشط قليلاً؟ فبدلاً من أن تشتري عقاراً واحداً فقط، فإنك ستشتري عقاراً واحداً سنوياً. كيف سيؤثر ذلك على تقاعدك؟

لقد جنيت حقوق ملكية تعادل ١٫٤ مليون دولار في غضون ١٥ عاماً بواسطة شرائك عقاراً واحداً في السنة. وفي غضون هذه الفترة، ربحت أيضاً ما يزيد على ١٨٠٠٠٠ دولار من صافي الإيجارات. كما أنك تحصل على شيك بالإيجار شهرياً تقترب قيمته من ٢٢٠٠ دولار.

وهذا كله حصيلة شراء عقار واحد في العام.

إذا توقعت أن تمارس مزيداً من النشاط، فضاعف هذه الأرقام ضعفين أو ثلاثة أضعاف أو ما يزيد لكي تتاح لك فكرة عما يمكنك تحقيقه.

إسراع عجلة نجاحك

كافتراض أخير، لنقل إنك تود أن تتحرك بخطوات أسرع. وسنفترض أنك ستبدأ استثماراتك بثلاثة عقارات في عامك الأول. ولذا سيكون هدفك بعد هذا العام شراء عقار إضافي في كل عام زيادة على عدد العقارات التي اشتريتها في العام السابق له. وبالتالي ستشتري ٣ عقارات في العام الأول، وأربعة في العام الثاني، وخمسة في العام الثالث، وهكذا.

وهذه الطريقة يمكن أن تؤتي ثمارها لهؤلاء الذين على استعداد لتخصيص وقت لا بأس به من حياتهم للاهتمام باستثماراتهم في العقارات. (إذا كنت تعول على الأصدقاء والزملاء فحسب فيما يتعلق بالبحث عن العقارات المناسبة لك، فقد لا يتاح لك قدر الفرص الذي أنت في حاجة إليه).

إنك تزيد من أنشطتك الشرائية فقط بينما تزيد من خبرتك في هذا المجال. وتنمو حقوق ملكيتك مع كل صفقة عقارية جديدة. وبينما تتطور خبرتك، تتاح لك المزيد من الفرص مع المقرضين وشركاء الاستثمار المحتملين. دعنا نلق نظرة على هذه الصورة.

بناء على هذا السيناريو المتسارع، سيتسنى لك امتلاك حقوق ملكية تعادل ١,٦ مليون دولار وتحصيل صافي إيجارات يزيد على ٦٥٠٠٠ دولار سنوياً (بعد سداد كافة المصاريف) بحلول العام السابع!

وكما ستكتشف عاجلاً، فإن كل عقار ستشتريه من المتوقع أن يؤمن لك عائداً إيجارياً مناسباً بالإضافة إلى إمكانات زيادة ضخمة في قيمة رأس المال. اتبع هذا السيناريو بصورة ثابتة، وسيتسنى لك كسب مئات الآلاف من الدولارات في شكل حقوق ملكية، أو نقداً، أو كليهما معاً في سنوات قلائل.

ما الخطوة الأولى إذن؟

الوصية الأولى الخاصة بالاستثمار العقاري الناجح:
قم بتغطية جوانبك السلبية

إن أفضل وسيلة للحد من درجة المخاطرة وتعظيم إمكاناتك الربحية هي التأكد من شرائك العقارات بقيمة مناسبة. ما القيمة المناسبة؟ حسناً، لأجيبك عن هذا السؤال، دعني أعقد مقارنة بين العقارات والأسهم

نمو متسارع

العام	العقارات الجديدة التي تم شراؤها	إجمالي العقارات المملوكة	إجمالي صافي حقوق الملكية حتى الآن (بالدولار)	إجمالي الإيجارات حتى الآن (بالدولار)	إجمالي حقوق الملكية + صافي الإيجارات حتى الآن (بالدولار)	صافي الإيجارات (بالدولار)	الدخل الإيجاري الشهري (بالدولار)
١	٣	٣	٥٢٦٢٦	٣٦٠٠	٥٦٢٢٦	٣٦٠٠	٣٠٠
٢	٤	٧	١٤٦٨٩٠	١٢٤٢٠	١٥٩٣١٠	٨٨٢٠	٧٣٥
٣	٥	١٢	٢٩٢٣٩٢	٢٨٢٩٦	٣٢٠٦٨٨	١٥٨٧٦	١٣٢٣
٤	٦	١٨	٤٩٩٣٥٣	٥٣٣٠١	٥٥٢٦٥٤	٢٥٠٠٥	٢٠٨٤
٥	٧	٢٥	٧٧٨٦٦٠	٨٩٧٦٦	٨٦٨٤٢٦	٣٦٤٦٥	٣٠٣٩
٦	٨	٣٣	١١٤١٩٠٨	١٤٠٣٠٧	١٢٨٢٢١٥	٥٠٥٤١	٤٢١٢
٧	٩	٤٢	١٦٠١٤٤٥	٢٠٧٨٤٧	١٨٠٩٢٩٢	٦٧٥٤١	٥٦٢٨
٨	١٠	٥٢	٢١٧٠٤٢١	٢٩٥٦٥١	٢٤٦٦٠٧٢	٨٧٨٠٣	٧٣١٧
٩	١١	٦٣	٢٨٦٢٨٤٢	٤٠٧٣٤٦	٣٢٧٠١٨٩	١١١٦٩٦	٩٣٠٨
١٠	١٢	٧٥	٣٦٩٣٦٢٥	٥٤٦٩٦٦	٤٢٤٠٥٩١	١٣٩٦٢٠	١١٦٣٥
١١	١٣	٨٨	٤٦٧٨٦٥٤	٧١٨٩٧٧	٥٣٩٧٦٣١	١٧٢٠١١	١٤٣٣٤
١٢	١٤	١٠٢	٥٨٣٤٨٤٧	٩٢٨٣٢٣	٦٧٦٣١٧٠	٢٠٩٣٤٦	١٧٤٤٥
١٣	١٥	١١٧	٧١٨٠٢٢٣	١١٨٠٤٦١	٨٣٦٠٦٨٤	٢٥٢١٣٨	٢١٠١٢
١٤	١٦	١٣٣	٨٧٣٣٩٦٩	١٤٨١٤١٠	١٠٢١٥٣٨٠	٩٥٠ ٣٠٠	٢٥٠٧٩
١٥	١٧	١٥٠	١٠٥١٦٥٢٣	١٨٣٧٧٩٨	١٢٣٥٤٣٢١	٣٥٦٣٨٨	٢٩٦٩٩

أولاً، ستجد أن الشركات التي تدفع عوائد الأسهم بصورة منتظمة هي تلك التي تحقق أرباحاً بصفة منتظمة. ومن الناحية النفسية، عند هبوط سعر سهم شركة ما، فمن الأسهل التمسك به إذا كانت الشركة مربحة مما لو كانت تعاني من خسائر.

ثانياً، المستثمرون يحصلون على عوائد أسهمهم على أقل تقدير من الشركة بينما ينتظرون لحين ارتفاع سعر السهم مجدداً. ولذا فإنهم لا يشعرون بالضغط الذي يحملهم على بيع أسهمهم.

كيف ينطبق هذا الوضع على سوق العقارات؟

حسناً، عوائد الأسهم مثل صافي الإيجارات في سوق العقارات؛ الأموال التي تدخل جيبك شهرياً أو سنوياً بعد سداد كافة النفقات المرتبطة بالاستثمار في العقار. ولكن بدلاً من الإيرادات الحالية البائسة التي تؤمنها الأسهم الرابحة وتصل إلى ٢٪، فإن صافي الإيرادات يكفل لك أرباحاً نسبتها في حدود ٨، أو ١٠، أو ١٢٪، أو ما يزيد.

وهذا ليس إيراداً مرضياً جداً فحسب في حد ذاته، ولكنه يتيح لك أيضاً حد أمان شديد الأهمية في حال انخفاض قيم السوق. وحتى وإن اضطررت إلى خفض إيجارك بنسبة تتراوح ما بين ٨ إلى ١٠٪ في سوق تعاني من الهبوط، فسيتسنى لك تغطية رهنك ومصروفاتك بينما تنتظر أن تشهد السوق انتعاشة جديدة أو لحين التخطيط لاستراتيجية انسحاب آمنة.

إذا استثمرت أموالك بحرص في سوق نامية، فقد لا تعاني أبداً من انخفاض الأسعار الذي تشهده سوق العقارات. ولكن المستثمر الذكي هو الذي يعمل على تغطية الجانب السلبي الناجم عن انخفاض الأسعار بواسطة وضع استراتيجية انسحاب (أو خطة احتياطية) قبل أن يعمد إلى الاستثمار في هذه السوق.

ويمكنك وضع استراتيجية عند الاستثمار في العقارات بواسطة التأكد من أنه في حال انخفاض الإيجارات بنسبة ١٠٪ أو ١٥٪، يمكنك سداد كافة الأقساط المستحقة عليك والتمسك بالعقار. إذا نجوت دون أن يلحق بك الضرر متى ساءت الأمور، فستنطلق بسرعة الصاروخ عندما تتحسن الأمور. وإذا لم تتحسن الأمور، فلن يكون موقفك كارثياً على كل حال؛ إذ ستكون قادراً على القتال ليوم آخر واستغلال الفرصة التالية متى لاحت في الأفق.

لنلق نظرة على علة الأهمية الشديدة لاتخاذ الاحتياطات بشأن انخفاض الأسعار. فكر في التأرجح البالغ ٢٦٥٠٠٠ دولار في سعر عقار واحد.

لماذا حقق أحد المستثمرين مكاسب بلغت ١٦٤٠٠٠ دولار فيما خسر آخر ١٠١٠٠٠ دولار من نفس العقار في سنوات قلائل؟

منذ سنوات عدة اشتريت منزلاً جميلاً في جوار هادئ على بعد مبنى واحد من إنتراكوستال ووترواي. ودفعت ١٨٢٠٠٠ دولار ثمناً له، وبعته بعدها بأربعة أعوام لقاء ٣٩٠٠٠٠ دولار.

وفي ظل انخفاض أولي نسبته ٢٠٪ (٣٦٤٠٠ دولار) وبحساب كافة التكاليف والتحديثات، استثمرت ما يقرب من ٦٥٠٠٠ دولار في العقار. وبعد سداد العمولات العقارية الخاصة بعملية البيع والحصول على ٦٠٠٠ دولار تقريباً من خلال إهلاك الدين، جنيت ما يقرب من ٢٢٥٠٠٠ دولار في شكل صافي حقوق ملكية عندما بعت هذا العقار. (وهي حصيلة استثماري البالغ ٦٥٠٠٠ دولار بالإضافة إلى ما يقرب من ١٥٩٠٠٠ دولار أرباح زيادة قيمة العقار وإهلاك الدين).

وعلاوة على ذلك فقد حصلت أيضاً على ما يقرب من ٥٠٠٠ دولار تقريباً في شكل صافي إيجارات على مدار السنوات الأربع، مما أدى إلى زيادة إجمالي أرباحي إلى ١٦٤٠٠٠ دولار. لقد قاربت الأرباح نسبة ٢٥٠٪ من هذا العقار في أربع سنوات؛ وهو عائد رائع جداً!

إليكم تفصيل الصفقة كما بدا لي:

سعر البيع	**٣٩٠٠٠٠ دولار**
ناقص سعر الشراء	**١٨٢٠٠٠ دولار**
يساوي زيادة في قيمة العقار تبلغ	**١٩٨٠٠٠ دولار**

ولكن لم تمثل الزيادة في قيمة العقار كنها الأرباح. لكي ترى أرباحي الحقيقية، دعنا نلق نظرة على إجمالي حقوق الملكية وصافي حقوق الملكية الخاصة بي عندما قمت ببيع العقار.

إن إجمالي حقوق الملكية هو الأموال التي كانت في متناول يدي قبل أن أسدد عمولة المبيعات لوكيل العقارات وقبل سدادي مصروفات صفقة الشراء. لحساب إجمالي حقوق ملكيتي، قم بطرح رصيد القرض مستحق الدفع من سعر البيع:

سعر البيع	**٣٩٠٠٠٠ دولار**
ناقص رصيد قرض مستحق الدفع عند البيع	**١٣٩٦٣٠ دولاراً***
يساوي صافي حقوق الملكية	**٢٥٠٣٧٠ دولاراً**

والآن لنأخذ إجمالي حقوق الملكية ونطرح منه عمولة سمسار العقارات البالغة ٦٪ ومصاريف إتمام البيع (الخاصة بي). والناتج هو صافي حقوق ملكيتي:

إجمالي حقوق الملكية	**٢٥٠٣٧٠ دولاراً**
ناقص عمولة البيع	**٢٣٤٠٠ دولار**
ناقص تكاليف إتمام الصفقة من جانب البائع	**٢٠٠٠ دولار**
يساوي صافي حقوق الملكية	**٢٢٤٦٠٠ دولار**

إن صافي حقوق الملكية هو المبلغ الذي يحصل عليه المرء من عملية البيع ويدخل جيبه قبل سداد الضرائب. (وهناك وسائل يمكن من خلالها تأجيل ضرائب أرباح رأس المال على العقارات إلى أجل غير مسمى). ولكن صافي حقوق الملكية ليس هو ربحك. ولحساب ربحك، يتحتم عليك طرح تكاليفك الأولية وأي تكاليف حيازة من صافي حقوق ملكيتك.

في هذه الحالة، تكلفة المنزل الفعلية هي ١٨٢٠٠٠ دولار، ولكنني لم أسدد هذا المبلغ من جيبي الشخصي. ولكنني استعنت بقرض عقاري قياسي يساوي ٨٠٪ من سعر الشراء. ولذا كان المقدم الذي سددته هو ٣٦٤٠٠ دولار.

* لقد بلغ حجم القرض على هذا العقار ٨٠٪ من ١٨٢٠٠٠ دولار وهو ما يوازي ١٤٥٦٠٠ دولار. ولقرض يمتد ثلاثين عاماً محدد بنسبة ٧٫٥٪، يتم سداد ما يقرب من ٤٫١٪ من القرض في السنوات الأربع الأولى. ولذا فإن رصيد القرض المستحق في هذه الفترة يصل إلى ١٣٩٦٣٠ دولاراً.

وبصفتي المشتري، فقد بلغت تكاليف ومصروفات إتمام الصفقة خاصتي ٤٠٠٠ دولار. ولقد دفعت أيضاً مبلغاً يقدر بـ ٢٥٠٠٠ دولار من أجل الإصلاحات والترميمات في المنزل. ولذا كانت تكاليفي الأولية:

مقدم	**٣٦٤٠٠ دولار**
زائد مصروفات إتمام الصفقة	**٤٠٠٠ دولار**
زائد تكاليف الإصلاحات والترميمات	**٢٥٠٠٠ دولار**
يساوي إجمالي التكاليف الأولية (أو الاستثمار)	**٦٥٤٠٠ دولار**

ولم أتكبد أية نفقات حيازة لأن العقار كان يتمتع بسيولة نقدية إيجابية. أي أنه كان يتكفل بتكاليفه ذاتياً ... وبعدها تكفل بآخرين أيضاً. والآن نقوم بطرح إجمالي تكاليفي الأولية من صافي حقوق الملكية التي تلقيتها عند البيع لنحصل على أرباحي:

صافي حقوق الملكية	**٢٢٤٦٠٠ دولار**
ناقص إجمالي التكاليف الأولية	**٦٥٤٠٠ دولار**
يساوي فوائد زيادة قيمة العقار وإهلاك الدين	**١٥٩٢٠٠ دولار**

ولكن هذا ليس إجمالي أرباحي. فقد حققت أرباحاً إضافية لأنني حصلت على صافي إيجارات شهرياً. لكي تتكون لديك فكرة عما بلغه إجمالي الإيجارات الشهرية، لنحسب تكاليفي الشهرية.

يقدر الأساسي وقسط الفائدة الشهري على القرض البالغ ١٤٥٦٠٠ دولار بنسبة ٧,٥٪ لثلاثين عاماً بـ ١٠٢٠ تقريباً. وبلغت ضرائبي ٢٥٠ دولاراً شهرياً، وتأميناتي ٧٥ دولاراً شهرياً، وتكاليف الصيانة بمتوسط ٧٥ دولاراً شهرياً. ولذا فقد بلغت نفقات الحيازة خاصتي شهرياً ١٤٢٠ دولاراً:

الأساسي والفائدة	**١٠٢٠ دولاراً**
زائد الضرائب	**٢٥٠ دولاراً**
زائد التأمينات	**٧٥ دولاراً**
زائد متوسط تكاليف الصيانة شهرياً	**٧٥ دولاراً**
يساوي إجمالي نفقات الحيازة الشهرية	**١٤٢٠ دولاراً**

والآن نقوم بطرح نفقات الحيازة الشهرية هذه من دخلي الإيجاري الشهري لنحصل على صافي الإيجار الشهري خاصتي:

دخل إيجاري	**١٥٠٠ دولار**
ناقص نفقات الحيازة الشهرية	**١٤٢٠ دولاراً**
يساوي صافي الإيجار	**٨٠ دولاراً**

لقد شهدت الإيجارات زيادة بلغت نسبتها ٥٪ خلال السنوات الأربع التي كان العقار فيها بحوزتي، وبالتالي فقد زاد صافي إيجاراتي أيضاً. صحيح أن التأمينات والضرائب وتكاليف الصيانة شهدت زيادة هي الأخرى -أيضاً بنسبة ٥٪ في العام- ولكن حجم تكاليفي -التي تتألف من الأساسي والفائدة- كانت ثابتة. ولذا فقد زاد صافي إيجاراتي الشهرية بما يتراوح ما بين ٥٥ و ٦٠ دولاراً. ويوضح الجدول التالي السبب:

ارتفاع الإيجارات بنسبة ٥٪ في العام وارتفاع صافي الإيجارات بمقدار ٥٥-٦٠ دولاراً في العام

	السنة الأولى (بالدولار)	السنة الثانية (بالدولار)	السنة الثالثة (بالدولار)	السنة الرابعة (بالدولار)
الإيجار الشهري	١٥٠٠	١٥٧٥	١٦٥٤	١٧٣٦
التكاليف الشهرية				
الأساسي والفوائد	١٠٢٠	١٠٢٠	١٠٢٠	١٠٢٠
الضرائب	٥٠	٢٦٣	٢٧٦	٢٨٩
التأمينات	٧٥	٧٩	٨٣	٨٧
أعمال الصيانة	٧٥	٧٩	٨٣	٨٧
إجمالي التكاليف الشهرية	١٤٢٠	١٤٤٠	١٤٦١	١٤٨٣
صافي الإيجار الشهري	٨٠	١٣٥	١٩٣	٢٥٣
صافي الإيجار السنوي	٩٦٠	١٦٢٠	٢٣١٣	٣٠٤١

وكما ترون فإنه على الرغم من ارتفاع قيم الإيجار فقط بنسبة ٥٪ سنوياً، إلا أن صافي إيجاراتي تضاعف ثلاثة أضعاف وأكثر بحلول العام الرابع! وهذا لأن حجم نفقات الحيازة ثابت.

إذا أضفنا صافي الإيجارات السنوية بعضها إلى بعض، يمكنك أن ترى أنه خلال السنوات الأربع أثمر هذا العقار إجمالي إيجارات بلغ ٧٩٣٤ دولاراً. ورغم ذلك فقد كان شاغراً لشهرين؛ أحدهما أثناء عمليات التجديد، والآخر خلال العام الثالث أثناء انتقال أحد المستأجرين.

ولقد بلغ صافي إيجاراتي الفعلية في الأعوام الأربعة ٧٩٣٤ دولاراً ناقص ١٥٠٠ دولار (إيجار شهر واحد في العام الأول) ناقص ١٦٥٤ دولاراً (إيجار شهر واحد في العام الثالث). ولذا فقد بلغ [illegible] ٤٧٨٠ دولاراً (وهو متوسط يبلغ حوالي ١٠٠ دولار شهرياً)

إذا أضفنا هذا الرقم لأرباحي التي جنيتها من زيادة قيمة العقار وإهلاك الدين، نحصل على إجمالي أرباحي:

إجمالي صافي الإيجارات	٤٧٨٠ دولاراً
زائد أرباح زيادة قيمة العقار وإهلاك الدين	١٥٩٢٠٠ دولار
يساوي إجمالي أرباح يبلغ	١٦٣٩٨٠ دولاراً

ومن ثم ففي غضون أربعة أعوام، جنيت أرباحاً تقدر بـ ١٦٤٠٠٠ دولار على وجه التقريب من عقار اشتريته بمبلغ ١٨٢٠٠٠ دولار. ولكن هذا لا يعني أنني تقريباً ضاعفت أموالي. ولكنني حققت أرباحاً أكثر من هذا الرقم بكثير بسبب الرفع المالي.

إنني لم أستقطع من أموالي الشخصية ١٨٢٠٠٠ دولار من أجل شراء المنزل. فقد كان استثماري الأولي يتألف من المقدم، وتكاليف الإصلاح والترميمات، وتكاليف إتمام عملية الشراء. ولقد بلغت هذه التكاليف كما رأينا ٦٥٤٠٠ دولار. ولذا فإن أرباحي، كنسبة من استثماري الأصلي، بلغت ٢٥١٪.

إجمالي الأرباح	١٦٣٩٨٠ دولاراً
مقسوم على إجمالي الاستثمارات الأولية	٦٥٤٠٠ دولار
يساوي أرباحاً نسبتها	٢٥١٪

نفس المنزل، ونتائج شديدة الاختلاف

لقد حققت أرباحاً رائعة من وراء هذا المنزل، بيد أن السيدة التي اشترته مني لم تكن محظوظة بالقدر الذي كنته أنا. لقد كانت هي أيضاً مستثمرة. وحققت أرباحاً مدهشة في عقارات كثيرة بالمدينة حيث شهد سوق العقارات انطلاقة بلغت نسبتها ١٥٪ ثم ٢٠٪ في السنوات الأخيرة. ولقد اشترت منزلي بمبلغ ٣٩٠٠٠٠ دولار، وانتقلت إليه، واستثمرت ٢٠٠٠٠ دولار فيه، ثم عرضته للبيع في السوق بسعر ٤٧٥٠٠٠ دولار.

ولكن لم يكن هناك من يشتريه بهذا السعر، أو بسعر ٤٥٠٠٠٠ دولار، أو بـ ٤٢٥٠٠٠ دولار، أو بـ ٤٠٠٠٠٠ دولار. وبعد أن مر عام على عرضها المنزل للبيع في السوق، خفضت سعره إلى ٣٥٠٠٠٠ دولار؛ وهو ما يمثل خسارة لها تبلغ ١٠١٠٠٠ دولار على وجه التقريب.

وإليكم الشكل الذي بدت عليه صفقتها. أولاً، نقوم بحساب زيادة قيمة العقار (أو، في هذه الحالة، انخفاض قيمته).

سعر البيع	٣٩٠٠٠٠ دولار
ناقص سعر الشراء	٣٥٠٠٠٠ دولار
يساوي انخفاض في القيمة يبلغ	٤٠٠٠٠ دولار

وثانياً، دعنا نلق نظرة على إجمالي حقوق ملكيتها عندما باعت المنزل في النهاية:

سعر البيع	٣٥٠٠٠٠ دولار
ناقص رصيد القرض المستحق عند البيع	٣٠٨٦٠٠ دولار*
يساوي إجمالي حقوق الملكية	٤١٤٠٠ دولار

ثم نستقطع عمولة عملية البيع ومصاريف إتمام الصفقة للحصول على صافي حقوق ملكيتها:

إجمالي حقوق الملكية	٤١٤٠٠ دولار
ناقص ٦٪ عمولة البيع	٢٣٤٠٠ دولار
ناقص مصاريف إتمام الصفقة الخاصة بالبائع	٢٠٠٠ دولار
يساوي صافي حقوق الملكية	١٦٠٠٠ دولار

والآن لنحسب إجمالي مصروفاتها المنفقة:

مقدم يقدر بـ	٧٨٠٠٠ دولار
زائد نفقات إتمام عملية الشراء	٦٠٠٠ دولار
زائد نفقات الإصلاحات والترميمات	٢٠٠٠٠ دولار
يساوي إجمالي الاستثمار الأولي	١٠٤٠٠٠ دولار

أضف إلى هذا المبلغ ما خسرته بسبب انخفاض قيمة العقار:

صافي حقوق الملكية	١٦٠٠٠ دولار
ناقص إجمالي الاستثمار الأولي	١٠٤٠٠٠ دولار
يساوي مقدار الخسارة بعد انخفاض القيمة وإهلاك الدين	-٨٨٠٠٠ دولار

* اقترض المشتري ٨٠٪ من ٣٩٠٠٠٠ وهو ما يعادل ٣١٢٠٠٠ دولار. وانخفضت معدلات الفائدة إلى ٦,٥٪ آنذاك. وبعد عام واحد من ثبات نسبة معدلات الفائدة على ٦,٥٪، بلغ رصيد القرض المستحق، أو المبلغ مستحق السداد بأكمله ٣٠٨٦٠٠ دولار.

والآن لنحسب نفقات الحيازة الخاصة بها والتي كانت تزيد على نفقات الحيازة خاصتي طالما أنها دفعت ما يربو على الضعف لقاء المنزل، ولأن الضرائب والتأمينات تزداد بزيادة أسعار البيع:

الأساسي والفائدة	**١٨٧٥ دولاراً**
زائد ضرائب	**٥٠٠ دولار**
زائد تأمينات	**١٥٠ دولاراً**
زائد متوسط تكاليف الصيانة شهرياً	**١٥٠ دولاراً**
يساوي إجمالي نفقات الحيازة شهرياً	**٢٦٧٥ دولاراً**

وطالما أننا ألممنا الآن بما يتوجب عليها إنفاقه لكي تحتفظ بالعقار، وطالما أننا نعلم الإيجار الذي تتلقاه، يمكننا حساب صافي إيجاراتها. وفي هذه الحالة، تأتي قيمة الإيجارات بالسالب:

دخل إيجاري	**١٨٢٥ دولاراً**
ناقص نفقات الحيازة الشهرية	**٢٦٧٥ دولاراً**
يساوي صافي إيجار بالسالب يبلغ	**٨٥٠ دولاراً**
صافي الإيجار السالب سنوياً	**-١٠٢٠٠ دولار**

وعلاوة على ذلك، فقد كان المنزل شاغراً لمدة شهر في فترة حيازتها له. ولذا بلغ صافي إيجاراتها لهذا العام -١٢٠٢٥ دولاراً (١٠٢٠٠ دولار - ١٨٢٥ دولاراً).

إجمالي صافي الإيجارات السالبة	**- ١٢٠٢٥ دولاراً**
زائد الخسارة بعد انخفاض قيمة العقار وإهلاك الدين	**- ٨٨٠٠٠ دولار**
يساوي إجمالي الخسارة	**- ١٠٠٠٢٥ دولاراً**

ما الذي جعل هذه السيدة تتكبد خسائر جسيمة من نفس العقار الذي حققت أنا منه أرباحاً طائلة؟

تشريح الصفقة الخاسرة

إن أول خطأ ارتكبته هذه السيدة هو أنه لم يكن لديها حد أمان أو هامش ضمان تتحرك في إطاره قبل أن تبرم هذه الصفقة. فلم يكن سعر شرائها مرتبطاً بالواقع بواسطة قيم الإيجارات. وفي

المقابل، عندما اشتريت هذا المنزل في البداية بسعر ١٨٢٠٠٠ دولار، كانت قيمته الإيجارية ١٥٠٠ دولار شهرياً. وطالما أن معدلات الفائدة كانت ثابتة عند ٧,٥٪ آنذاك، غطى دخلي الإيجاري أقساط القرض، والضرائب، والتأمينات، وتكاليف الصيانة، ومازال يكفل لي حد أمان تبلغ نسبته ٥٪.

وهذا ليس بحد أمان ضخم ولكنه لا بأس به لو وضعنا في اعتبارنا إمكانات زيادة قيمة العقار في الجوار. والأكثر أنه عندما ارتفعت الإيجارات، زاد حد الأمان خاصتي في كل عام. وبحلول العام الرابع، كنت أحصل إيجاراً يقترب من ١٧٣٦ دولاراً شهرياً، وأحقق أرباحاً صافية تبلغ ٢٥٣ دولاراً بعد سداد كافة النفقات.

وهذا كان يعني أن الإيجارات من الممكن أن تنخفض حتى ١٥٪ في هذه المرحلة دون أن أعاني من نقص في السيولة النقدية. وإذا خمد الارتفاع في أسعار المساكن فجأة، أو حتى توقف بالكلية، كان في إمكاني الانتظار حتى تلوح فرصة في الأفق.

وعلى العكس مني، في الوقت الذي اشترت فيه هذه السيدة المنزل مني، ارتفعت قيمة الإيجار إلى ما يقرب من ١٨٢٥ دولاراً فقط. وعلى الرغم من أن معدلات الفائدة انخفضت إلى ٦,٥٪، إلا أن الإيجار لم يكن مع ذلك كافياً تقريباً لتغطية أقساط قرضها، ناهيك عن تكاليفها الأخرى. لقد سمحت للأرباح السريعة التي جنتها في السوق في السنوات القليلة الماضية بأن تخدعها. وضاربت بأسوأ شكل ممكن.

لقد كانت تظن أن البيع سيكون سهلاً ولم يكن لديها خطة احتياطية. وكي تحقق هذه السيدة المكاسب التي كانت تأملها، كان ينبغي أن تسير الأمور كلها في نصابها الصحيح. وإذا حدث أي خطأ: فستكون قد عرضت نفسها للفشل الذريع. وهذا هو ما فعلته بالضبط ... حتى بلغت خسارتها ١٠٠٠٠٠ دولار.

نفس المبادئ تنطبق عند الشراء سواء في حالة سداد مقدم بسيط أو بدون سداد مقدم

كما حدث في المثال السابق، فقد دفع المشتريان (أنا والسيدة التي اشترت مني العقار) مقدماً بلغت نسبته ٢٠٪. ومع ذلك فإن نفس المبادئ تنطبق إذا كنت بصدد شراء عقار وقمت بسداد مقدم تبلغ نسبته ١٠٪، أو ٣٪، أو لم تسدد أية أقساط مقدمة.

إذا استطعت أن تبرم أياً من هذه الصفقات التي لا تتطلب سوى سداد مقدم بسيط/أو بدون مقدم من الأساس، فاعلم أنه كلما قل المقدم الذي تدفعه، زادت أقساط فائدتك، لسببين:

١. لأنك ستقترض المزيد من المال، ولذا فإنك ستدفع الأساسي والفائدة على المزيد من المال.

٢. كلما زادت الأموال التي تقترضها عادة (كنسبة من سعر الشراء)، زاد معدل فائدتك. وهذا يعني أنه كلما زاد اقتراضك كنسبة من سعر الشراء، يفترض وأن يزداد إجمالي عائدك الإيجاري.

وإجمالي العائد الإيجاري هو ببساطة القيمة الإيجارية الشهرية للعقار مضروبة في ١٢ ومقسومة على سعر الشراء. ولا يأخذ في الاعتبار نفقات الحيازة أو فترات الشغور.

عندما اشتريت العقار في هذا المثال، كان إجمالي العائد الإيجاري ٩,٩٪.

كيف حصلت على هذا الرقم؟

لقد كانت القيمة الإيجارية عندما اشتريت المنزل ١٥٠٠ دولار. وعند ضربها في ١٢ يأتي الناتج ١٨٠٠٠ دولار في السنة. وبقسمة ١٨٠٠٠ دولار على سعر الشراء البالغ ١٨٢٠٠٠ دولار، نحصل على إجمالي عائد إيجاري تبلغ نسبته ٩,٩٪.

وبعد سداد كافة المصاريف، حصلت على عائد إيجاري لم تتعد نسبته ١,٥٪ في السنة الأولى لي. وبحلول العام الرابع، زادت نسبته إلى ٤,٦٪.

كيف حصلت على هذا الرقم؟

لقد بلغ صافي أرباحي ٨٠ دولاراً شهرياً، أو ٩٦٠ دولاراً في العام الأول. ولذا بقسمة ٩٦٠ دولاراً على إجمالي استثماري الأولي البالغ ٦٥٤٠٠ دولار نحصل على نسبة ١,٥٪.

وبحلول العام الرابع، بلغ صافي أرباحي شهرياً ٢٥٣ دولاراً، أو ما يوازي ٣٠٤١ دولاراً للعام. ولذا فبقسمة ٣٠٤١ دولاراً على الاستثمار الأصلي البالغ ٦٥٤٠٠ دولار نحصل على ٤,٦٪.

وإذا تمكنت من شراء عقارات يقل ثمن شرائها عن سعر السوق بشكل ملحوظ، فمن المحتمل أن تجني حتى عائدات أفضل من هذه. على سبيل المثال، اشترى أحد شركائي مؤخراً عقارين متعددي الوحدات بمتوسط إجمالي عائد بينهما يربو على ١١٪ فحسب. وبعد أن ثبت على معدل فائدة بلغت نسبته حوالي ٦٪، استطاع أن يبيع العقارين بتمويل بلغ ١٠٠٪، ولازال يحصل على صافي إيجارات إيجابي على العقارين.

وهذه الإيجارات الصافية هي حد الأمان خاصته. وحقيقة أن نسبة الإيجارات تقل ٥٪ عن إيجارات السوق تعد حد أمان إضافياً بالنسبة له؛ لأنه يستطيع زيادة القيمة الإيجارية عندما يحين تجديد عقود الإيجار؛ هذا إن شاء.

إن المغزى من وراء هذا المثال يكمن في الفحص الواعي للصورة التي ستكون عليها نفقات الحيازة الخاصة بالعقار الذي تشتريه. وتأكد بعدها أن دخلك الإيجاري سيغطي هذه التكاليف بمراحل.

كلما زاد الهامش، كان موقفك أفضل.

كيفية استخدام القيم الإيجارية لتحديد السعر المناسب

السعر المطلوب للبيع وسعر البيع الفعلي لن يفيداك فيما يتعلق بما إذا كان العقار الذي ستستثمر فيه ينطوي على حد أمان أم لا. ولذا فإنك في حاجة إلى القيم الإيجارية.

يتحتم عليك بحث القيم الإيجارية وكذا أسعار البيع في أي جوار تفكر في شراء أية عقارات فيه. ويمكنك أن تقوم بهذه المهمة بسهولة بالعديد من السبل.

أولاً: عود نفسك على الاتصال بكل صاحب عقار للإيجار لتتعرف على مطالبهم. تصفح صحيفتك المحلية. ويمكنك أيضاً الاتصال بوكالات العقارات التي تتخصص في الإيجارات والاستفسار عن العقارات المعروضة للإيجار لديهم.

وفي كل مرة تعرف فيها سعراً للإيجار -سواء كان لمنزل أو شقة- احتفظ بهذه المعلومة في ملف خاص بها. إن استثمار بضع دقائق يومياً في هذا البحث من الممكن أن يجعلك ملماً بالقيم الإيجارية المحلية الخاصة بك في غضون أسبوع.

وفي حال ما إذا لم يكن هناك عدد كبير من العقارات المعروضة للإيجار في منطقتك، وواجهتك مصاعب في عملية جمع المعلومات، اتصل بمكتب إدارة الإسكان والتطوير المدني المحلي، واطلب التحدث إلى الشخص المسئول عن العقارات المعروضة للبيع.

عند استثمارك في المجال العقاري احرص على أن تختار الأماكن الجيدة التي تنعم باستقرار والبعيدة عن تجار المخدرات والعاهرات ومثيري الشغب.

فهم طبيعة الإيجارات

بمجرد أن تنتهي من جمع اثني عشر سعراً من أسعار الإيجارات على الأقل، قم بعمل جدول يتضمن المعلومات التالية:

متوسط القيم الإيجارية

العنوان

البحث عن مصادر الإيجارات على الويب

إن أفضل وسيلة للإلمام بسوق الإيجارات المحلية الخاص بك هي تفقد لافتات الإيجار في المنطقة، والبحث في الصحف، ولكن هناك أيضاً العديد من مواقع الويب التي تستطيع أن تساعدك على قياس القيم الإيجارية المحلية أو تعينك على العثور على مصادر للقيم الإيجارية في سوقك.

نوع العقار

المساحة بالقدم المربع

الإيجار الشهري

عدد غرف النوم/الحمامات

سعر القدم المربعة

المتوسطات

إن القيم الإيجارية للوحدات السكنية تعتمد في جزء كبير منها على عوامل غير مبينة في الجدول السابق. ولكنها في الغالب تتعلق بالموقع، وعدد غرف النوم، والمساحة مقدرة بالقدم المربع. وطالما أن كافة العقارات التي تجري بحثك عليها تقع في نفس المنطقة، فإن الحصول على متوسط لقيم الإيجارات لـ ١٢ عقاراً من المفترض أن يكفل لك ميزة يمكنك استغلالها لتقييم الإيجار الذي تود أن تحصل عليه بسرعة لأي عقار تشتريه.

يمكنك معرفة السعر السنوي لكل قدم مربع من العقار الذي تشتريه بقسمة إيجاره الشهري على مساحته المقدرة بالقدم وضرب هذا الرقم في ١٢.

على سبيل المثال: إذا كانت تبلغ مساحة العقار ١٨٥٠ قدماً مربعاً ويقدر إيجاره الشهري ١٣٥٠ دولاراً شهرياً. لذا قم بقسمة ١٣٥٠ دولاراً على ١٨٥٠ قدماً مربعاً فتحصل على ٠,٧٣ دولار للقدم المربع شهرياً. ثم قم بضرب ٠,٧٣ دولار في ١٢ شهراً فتحصل على ٨,٧٦ دولار لكل قدم مربعة سنوياً.

إن الموقع عادة ما يكون أول العوامل التي يضعها المستأجر في اعتباره؛ بالتزامن مع عدد غرف النوم التي يود أن تتاح بالعقار.

وفي ظل تساوي باقي العوامل، سيعود عليك المنزل الذي تبلغ مساحته ١٢٥٠ قدماً مربعاً ويحتوي على غرفتي نوم بإيجار أعلى من منزل تبلغ مساحته ١٠٠٠ قدم مربعة ويحتوي على غرفتي نوم. ولكن ليس من المحتمل أن يكون الفارق أعلى بنسبة ٢٥٪ لمجرد أن مساحة الأول تزيد على مساحة الثاني بنسبة ٢٥٪؛ فقد يكون الفارق ٥٪ فقط أو ١٠٪.

عندما تسرد ١٢ عقاراً للإيجار في جدول، سرعان ما سينمو لديك حس لتقييم أي إيجار لأي عقار.

أحياناً ما تكون هناك "القيمة الإيجارية"، ثم تكون هناك "القيمة الإيجارية الفعلية"

إذا كان العقار الذي تستشرف شراءه حالياً مأهولاً بمستأجرين، فإن مهمتك أسهل، إذ يكون للعقار قيمة إيجارية محددة، وهي القيمة التي يدفعها المستأجرون في الوقت الراهن.

ماذا عن المرافق وغيرها من التكاليف؟

لتحري البساطة بقدر الإمكان، فقد افترضت، في كافة الأمثلة التي سقتها في هذا الفصل، أن المستأجرين يدفعون لقاء المرافق. وهذه هي حال الأغلبية العظمى من عقاراتي. وحتى في أغلب عقاراتي المؤلفة من العديد من الوحدات، حيث تتمتع كل وحدة فيها بعدادات المياه والكهرباء الخاصة بها.

ولكن في أحد عقاراتي المؤلفة من العديد من الوحدات لا يوجد عدادات مياه منفصلة. ولذا فأنا أسدد فاتورة المياه. وعلاوة على ذلك، فإن هناك فاتورة كهرباء تتعلق بالإضاءة في البهو والممرات أقوم بسدادها. كما أنني أسدد مصاريف العناية بالحديقة شهرياً. ونتيجة لذلك فقد قدرت هذه التكاليف وأضفتها إلى إجمالي تكاليفي الشهرية عندما كنت أحسب الحد الأدنى للإيجارات الشهرية التي سأحتاجها لتغطية مصروفات البناية.

وإذا كان المستأجرون مرتبطين بعقد، فهذا أفضل وأفضل. فهذا يوفر عليك البحث عن مستأجرين. وعلاوة على ذلك، فإن عقود الإيجار تحظى برضا البنوك وتحسن من فرص حصولك على قرض من أجل شراء العقار.

لكن كن حذراً: القيم الإيجارية ليست دائماً كما تبدو.

لقد رأيت مؤخراً قائمة لفندق صغير مكون من ١٥ وحدة. وكان سعره يقدر بـ ١,١ مليون دولار، وقيل إن إيجاراته السنوية تبلغ ١٥٩٠٠٠ دولار. ولقد بدت هذه الصفقة رائعة وواعدة بكم كبير من السيولة النقدية الإيجابية. ولكن بعد البحث والتمحيص، اكتشفت أنها لا تساوي هذا السعر على الإطلاق.

لقد جاء هذا التقدير البالغ ١٥٩٠٠٠ دولار بناء على الإيجارات الأسبوعية في الفترة التي بلغت نسبة الإشغال في الفندق ١٠٠٪. ولكن معدلات الإيجار الأسبوعية بدت أعلى بنسبة ١٠٪ على أقل تقدير. ولقد كان المبنى قديماً إلى حد ما. وكان يحتل موقعاً بجنوب ولاية فلوريدا حيث تتدنى معدلات الإشغال الأسبوعية بحدة في أثناء الصيف. ولم تنعكس أي من هذه العوامل في إجمالي الإيجارات البالغ ١٥٩٠٠٠ دولار.

لقد طلبت بيان الدخل الفعلي لصاحب العقار، الذي لم يظهره. (لو كنا بلغنا مرحلة التعاقد، لكنت طلبت منه أيضاً أن يطلعني على إقراره الضريبي).

وفي النهاية استنتجت أن دخل هذا العقار كان يبلغ حوالي ٩٠٠٠٠ دولار سنوياً، لا ١٥٩٠٠٠ دولار. لقد كان السعر المطلوب مفرط الغلاء بما لا يقل عن ٢٠٠٠٠٠ دولار. ولأن العقار

لم يكن في حالة جيدة تسمح بتشغيله، ولأنني كان لدي فرص أكثر ربحية في أماكن أخرى، لم أعبأ حتى بتقديم عرض لصاحب العقار.

تعامل مع قيم الإيجارات القانونية

إليكم مثالاً آخر لقيمة إيجارية متضخمة على عقار يقصه علينا جاستن فورد:

اشتريت مؤخراً منزلاً مكوناً من ٣ غرف نوم في جوار نام. ولقد طلب بائع المنزل في الأساس مبلغ ١٠٥٠٠٠ دولار. ولتسويغ هذا السعر، قال لي سمسار العقارات إنه لم يتسن له تأجير المنزل "طوال اليوم" لقاء ١٢٠٠ دولار شهرياً.

وما كان يعنيه بذلك هو أنه يستطيع الحصول على هذا المبلغ لو عمد إلى حشد المنزل بالمستأجرين العابرين، ربما ثلاثة في كل غرفة.

لقد كان أحد المنازل الكائنة على بعد بنايتين من المنزل موضوع النقاش مؤجراً بنفس هذه الطريقة. ولقد حققت صاحبة هذا العقار أقصى أرباح في الإمكان؛ بعيداً عن القنوات الرسمية، لأن القوانين المحلية لم تكن تسمح بهذا التكدس. ولأنها كانت تؤجر المنزل للكثيرين جداً من المستأجرين، ظننت أنه ما من داع لإجراء سوى أدنى قدر من التعديلات أو الإصلاحات للإبقاء على العقار. ولذا كان المنزل رديئاً.

لكن لم يكن لدي أي نية في أن أكون صاحب أحد تلك العقارات الرديئة المكتظة. ولا أشعر بالرضا سوى من خلال تأجير عقارات في حالة جيدة بأسعار منصفة، الأسعار التي تكفل لي أيضاً حد الأمان الإيجاري.

وبعد أن أجريت استقصاء حول القيم الإيجارية العادية على أساس شهري، أدركت أنني أستطيع أن أحصل على ٨٥٠ دولاراً شهرياً إيجاراً للمنزل. ولذا فقد قدمت عرضي بناء على ما اعتبرته القيمة الإيجارية الواقعية للعقار. وانتهى بي الأمر لأن بعته بمبلغ ٩٠٠٠٠ دولار. وفي ظل هذا السعر، ستكفي الإيجارات لتغطية نفقات الحيازة الخاصة بالعقار، على الرغم من أنني اشتريته دون مقدم (بتمويل بلغت نسبته ١٠٠٪).

وبعد أن قمت بتنظيف العقار ودهانه من الداخل والخارج، وإدخال بعض التعديلات على البستان، وبعض الأعمال الترميمية، أجرت العقار في النهاية بمبلغ ٩٠٠ دولار شهرياً. وانتهى بي المطاف إلى امتلاك أحد أجمل العقارات في الجوار، والتعامل مع مستأجرين رائعين يسددون الإيجار في الموعد المحدد ويعتنون كل العناية بالعقار.

ولدي الآن أيضاً عقار آخر أستطيع أن أعرضه على البنك بثقة عند شرائي عقاري التالي. ففي نظر البنك، لن يمثل هذا العقار عبئاً بنفقات حيازة منظورة ولكن بدخل غير منظور. وسيكون أصلاً يسدد نفقاته بنفسه بينما يزداد قيمة.

وبجانب عقاراتي الأخرى، سيكون هذا بمثابة برهان إضافي للمقرضين أنني مقترض يجب وأن يتسابقوا لاستقطابه عارضين عليه أفضل عروضهم ومعدلاتهم.

ما المبلغ الذي يجب أن تكون مستعداً لدفعه؟

فيما يتعلق بالأرقام الفعلية، هناك معياران أنت في حاجة إلى استخدامهما بخصوص تحديد المبلغ الذي أنت على استعداد لدفعه لقاء عقار ما. المعيار الأول هو قيم المبيعات المشابهة للعقارات المثيلة في الجوار. والمعيار الثاني هو إيجارك في مقابل نفقات الحيازة الخاصة بك.

والخطوة الأولى التي يجب أن تتخذها هي حساب إجمالي عائد الإيجار الذي يقدمه لك العقار في ظل أسعار مختلفة. ولإجراء هذه العملية الحسابية، ما عليك سوى أن تقوم بقسمة سعر العقار على قيمة الإيجار السنوية. ولذا إذا كان السعر المطلوب ١٠٠٠٠٠ دولار، وكان الإيجار الشهري ٨٠٠ دولار، فسيتاح لك إجمالي عائد إيجار تبلغ نسبته ٩,٦٪؛ هذا إذا قمت بسداد السعر المطلوب البالغ ١٠٠٠٠٠ بأكمله.

لماذا؟

بضرب الإيجار الشهري البالغ ٨٠٠ دولار في ١٢ سنجد أن القيمة الإيجارية السنوية تبلغ ٩٦٠٠ دولار. ثم بقسمة هذا الرقم على سعر البيع البالغ ١٠٠٠٠٠ دولار ستحصل على عائد تبلغ نسبته ٩,٦٪. ولكن هذا هو العائد الذي ستحصل عليه أيضاً إذا دفعت سعراً للشراء يبلغ ١٠٠٠٠٠ دولار.

ماذا لو تفاوضت بغية خفض السعر إلى ٩٠٠٠٠ دولار؟

سيصل عائدك إلى ١٠,٧٪ بناء على هذا السعر. لماذا؟ لأن القيمة الإيجارية السنوية البالغة ٩٦٠٠ دولار مقسومة على سعر الشراء ٩٠٠٠٠ دولار تساوي ١٠,٧٪.

إليكم مثالاً آخر:

يطلب مالك العقار ١٠٠٠٠٠ دولار لقاء منزل مؤلف من غرفتي نوم. وبناء على بحثك، تقدر القيمة العقارية بـ ٧٠٠ دولار شهرياً. ولذا فإنك الآن:

- تقوم بضرب ٧٠٠ دولار في ١٢ شهراً لكي تحصل على إجمالي القيمة الإيجارية البالغة ٨٤٠٠ دولار.
- ثم تقوم بقسمة هذا الرقم على السعر المطلوب البالغ ١٠٠٠٠٠ دولار لكي تحصل على عائد تبلغ نسبته ٨,٤٪.

وهذا هو العائد الذي ستجنيه إذا دفعت السعر المطلوب البالغ ١٠٠٠٠٠ دولار. أما إذا قبل مالك العقار عرضاً بـ ٩٠٠٠٠ دولار، فسيعظم عائدك. إلى أي حد سيعظم عائدك؟ حسناً، ستبقى القيمة الإيجارية كما هي. فهي ٨٤٠٠ دولار سنوياً. فتقوم بقسمة ٩٠٠٠٠ دولار على ٨٤٠٠ دولار فتحصل على عائد تبلغ نسبته ٩,٣٪. وسيكون هذا هو إجمالي عائدك الإيجاري في حال ما إذا قبل مالك العقار عرضك البالغ ٩٠٠٠٠ دولار.

ابدأ بنفقات الحيازة الخاصة بك ... وبعدها يمكنك استنتاج الحد الأدنى من العائد الذي تحتاجه

سنفترض أنك ستدفع مقدماً تبلغ نسبته ١٠٪ بنية شراء العقار البالغ سعره ١٠٠٠٠٠ دولار. ولذا فإنك ستقترض ٩٠٠٠٠ دولار. وستحصل على قرض ثابت بفائدة تبلغ نسبتها ٦,٥٪ لثلاثين عاماً. وهذا يعني أن الأساسي والفائدة سيصلان إلى ما يقرب من ٥٧٠ دولاراً شهرياً.

وبناء على السعر المطلوب البالغ ١٠٠٠٠٠ دولار، تعلم أن الضرائب المستحقة على العقار ستبلغ ١٥٠٠ دولار سنوياً، أو ١٢٥ دولاراً شهرياً. وتحصل أيضاً على سعر للتأمينات وتكتشف أن التأمينات ستكلفك ٣٥ دولاراً شهرياً.

مخصصات الصيانة لا علاقة لها بالإصلاحات الأساسية

ستتباين مبالغ الصيانة الشهرية بناء على حالة العقار. ومخصص الصيانة الذي أستخدمه هنا ليس للتجديد، ولا الترميم، ولا الإصلاحات. ولكنه مخصص يرجى منه الحفاظ على عقار في حالة جيدة بالفعل بدايةً.

فإذا كان العقار الذي تبحث مسألة شرائه في حاجة إلى إصلاحات أساسية، يجب أن تضع هذا في اعتبارك تحت بند الاستثمار الأولي. ولذا فإذا كنت بصدد شراء عقار لقاء ٥٠٠٠٠ دولار ووجدت أنه في حاجة إلى إصلاحات ستكلفك ٥٠٠٠ دولار، فانظر لثمن العقار الإجمالي على أنه ٥٥٠٠٠ دولار.

وإذا كنت بصدد التكفل بهذه الإصلاحات نقداً، فسيزداد استثمارك الأولي، لا تكاليف حيازتك. وإذا كنت تقوم بتمويل الإصلاحات، فلن يزيد استثمارك الأولي، ولكن تكاليف حيازتك هي التي ستزيد.

على سبيل المثال، لنفترض أنك ستتقدم بطلب قرض بقيمة ٥٠٠٠ دولار للتكفل بهذه الإصلاحات. والقرض سيمتد لثلاثين عاماً بفائدة تبلغ نسبتها ٦٪؛ ولذا ستبلغ أقساطك الشهرية للقرض ٣٠ دولاراً. وفي هذه الحالة ستضيف هذا المبلغ إلى نفقات الحيازة الشهرية الخاصة بك. وهذا يعني أن الحد الأدنى للإيجارات الشهرية التي ستحتاجها لتغطية كافة تكاليف حيازتك ستزداد بمقدار ٣٠ دولاراً.

وبمجرد أن تقوم بهذه الإصلاحات وتحسن من حالة العقار بحيث يصبح آمناً وصالحاً للاستخدام والعرض على العملاء، لازال حرياً بك أن تتوقع حتمية إدخال إصلاحات وصيانة ثانوية مستمرة. وهذا هو الغرض من تخصيصك مبلغاً للصيانة. وبواسطة تضمين بند الصيانة ضمن تكاليفك المتوقعة واستخدام هذه التكاليف للمساعدة في تحديد أفضل عرض لك، فإنك تخلق عامل أمان مدعوماً بسيولة نقدية لهذه الحالات الطارئة.

ولذا فإن تكاليفك الفعلية المؤلفة من الأساسي والفائدة والضرائب والتأمينات ستبلغ ٧٣٠ دولاراً شهرياً.

الأساسي والفائدة	**٥٧٠ دولاراً**
ضرائب العقار	**١٢٠ دولاراً**
التأمينات	**٣٥ دولاراً**
إجمالي التكاليف الفعلية	**٧٢٥ دولاراً**

والواضح أنه لتغطية تكاليف الأساسي، والفوائد، والضرائب، والتأمينات، أنت في حاجة إلى تأجير العقار لقاء ٧٢٥ دولاراً شهرياً على الأقل. ولكن الحقيقة أن الأساسي، والفوائد، والضرائب، والتأمينات لن تكون هي تكاليفك الوحيدة.

ضع في اعتبارك تكاليف الصيانة وفترات شغر العقار

إن الأساسي، والفوائد، والضرائب، والتأمينات هي تكاليفك الفعلية التي لا مفر من سدادها شهرياً، أو كل ثلاثة أشهر، أو سنوياً. وغيرها من التكاليف ليست بهذا الوضوح، بمعنى أنك لا تعلم حجمها بالضبط. ولكنك يجب وأن تضعها في اعتبارك. فستجد أمامك أيضاً مصاريف الصيانة، على سبيل المثال.

إن أعمال الصيانة يصل متوسط تكلفتها إلى نسبة ١٪ من قيمة العقار في العام الواحد، بحسب الدراسة الأمريكية للإسكان التي أجرتها هيئة الإحصاء الأمريكية. لذا سنفترض أنك تتوقع أن تصل تكاليف أعمال الصيانة سنوياً إلى ١٠٢٠ دولاراً (وهو ما يربو قليلاً على نسبة الواحد٪ من قيمة العقار). فإن تكاليف أعمال الصيانة تبلغ ٨٥ دولاراً في الشهر الواحد.

يجب عليك أيضاً أن تضع في اعتبارك أنه ستكون هناك بعض فترات شغور للعقار. قدرت الإحصاءات القومية نسبة شغور العقارات بـ ١٠٪ في العام. وهذا يعني أنه مهما بلغت القيمة الإيجارية للعقار، لا يمكنك أن تتوقع أن تحصل، في المتوسط، إلا على ما يقرب من ٩٠٪ من هذه القيمة.

ولكي تضع في اعتبارك فترات الشغور، استقطع ١٠٪ من القيمة الإيجارية الشهرية. ولذا إذا كانت القيمة الإيجارية الشهرية ٩٠٠ دولار، فتوقع أن تتلقى ما يقرب من ٨١٠ شهرياً، في المتوسط، على مدار العام (لأن ٨١٠ دولار تمثل نسبة ٩٠٪ من ٩٠٠ دولار).

وبعدها ستود أن تتأكد من أن مبلغ الـ ٨١٠ دولار سيغطي الأساسي، والفوائد، والضرائب، والتأمينات، وأعمال الصيانة على الأقل. وفي هذه الحالة، ستجد أن هذا المبلغ سيغطي هذه النفقات بالضبط. ولذا ستبرم، على أقل تقدير، صفقة ذات إمكانات مستقبلية واعدة.

حتى إذا بلغت نقطة التعادل في البداية فيما يتعلق بالسيولة النقدية، لازالت أمامك الفرصة في تحقيق أرباح ضخمة

في مثالنا، دفعت مقدماً لا يتعدى ١٠٠٠٠ دولار لشراء العقار البالغ سعره ١٠٠٠٠٠ دولار. ولنفترض أنك دفعت ٢٠٠٠ دولار لقاء تكاليف إبرام الصفقة. إذا كان اختيارك قد وقع على جوار رائع يتمتع بإمكانات زيادة قيمة العقارات بقوة، فاعلم أنك حصلت على عقار من المفترض أن يتكفل بتكاليفه ذاتياً؛ وأنك ستحصل على أضخم زيادة في قيمة العقار وإهلاك الدين.

وفي ظل زيادة قيمة العقار في المتوسط، ستعلو قيمة العقار بنسبة ١٣٪ تقريباً؛ أو ما يوازي ١٣٠٠٠ دولار؛ في غضون عامين، وهو ما يزيد على ضعف استثمارك في هذه الفترة فيما يتكفل العقار بسداد تكاليفه ذاتياً.

وعلاوة على ذلك، ستحصل على ما يقرب من ٢٠٠٠ دولار في شكل إهلاك للدين (مما يقلص من رصيد القرض)، لقاء إجمالي ربح يقترب من ١٥٠٠٠ دولار على ١٢٠٠٠ دولار مستثمرة لعامين.

وهذا في سوق يشهد ارتفاعاً بمعدلات زيادة قيمة متوسطة تاريخية. وفي سوق صاعد بسرعة كبيرة: يمكنك أن تضاعف أموالك ثلاثة أو حتى أربعة أضعاف في غضون عامين أو ثلاثة أعوام.

والأهم من هذا كله، أنه بينما تزداد الإيجارات، من المفترض أن تجني في النهاية صافي إيجارات إيجابي أيضاً. وعلى الرغم من أنك اشتريت عقارك أصلاً بسعر كان كافياً بالكاد لتغطية تكاليف الحيازة، أتى العقار ثماره بمرور الوقت وجلب صافي إيجارات يبلغ مئات الدولارات شهرياً.

وتسدد إيجاراتك كافة نفقات الحيازة الخاصة بك. وكلما غطت قيمتك الإيجارية الأساسي، والفوائد: والضرائب، والتأمينات الخاصة بك بالإضافة إلى مخصصات أعمال الصيانة وفترات شغور العقار على أقل تقدير، كان موقفك أفضل. ستتمتع بسيولة نقدية إيجابية من البداية، ومن المرتقب أن تنمو هذه السيولة بانتظام في السنوات المقبلة بفعل زيادة صافي الإيجارات.

استنتاج رقم إرشادي

أليس من الأفضل أن يكون لديك رقم إرشادي تستطيع الرجوع إليه عند التعامل مع أي عقار في نطاق استثماراتك المستهدفة؟

على سبيل المثال، لنفترض أنك رأيت عقاراً يبلغ سعره ١٠٠٠٠٠ دولار، وعلمت من فورك أنه إذا بلغ دخله الإيجاري السنوي ١٠٠٠٠ دولار، فهذه صفقة محتملة. أو أنك صادفت عقاراً تبلغ قيمته الإيجارية ٦٠٠٠ دولار سنوياً، وعلمت من فورك أنه صفقة ذات إمكانات رائعة شريطة حصولك عليه لقاء ٦٠٠٠٠ دولار أو ما يقل.

في هذه الحالة سيكون رقمك السحري هو ١٠٪. (لقد ألمحت إلى رقم إرشادي كهذا في بداية الفصل). إنني مهتم بالعقارات التي يصل عائدها الإيجاري الإجمالي إلى ١٠٪ أو ما يزيد من سعر شراء العقار. وأقول "أو ما يزيد" لأن أي عقار ستهتم به يجب أن يكون هذا هو أدنى عائد له. وهذا هو الحد الأدنى لإجمالي العائد الإيجاري.

ما السر وراء أهمية هذا الرقم؟

لأنك إن حصلت على عقار بسعر يؤمن لك هذا العائد الإيجاري، ستتيقن من أن دخلك الإيجاري من الأرجح أن يغطي تكاليف الأساسي، والفوائد، والضرائب، وأعمال الصيانة، ويعطي فسحة لفترات شغور العقار. وفي هذه الحالة سيسدد العقار تكاليفه ذاتياً. ولذا يمكنك استخدام نسبة الـ ١٠٪ السحرية هذه لدى التعامل تقريباً مع أي عقار في منطقتك المستهدفة.

على الأقل يمكنك استخدام هذا الرقم الآن.

وبينما أكتب هذا (في عام ٢٠٠٤)، يسعني القول إن نسبة الـ ١٠٪ التي تمثل إجمالي عائد الإيجار تعد رقماً رائعاً. وكما ذكرت في البداية، إنني أستهدف نسبة ١١٪ لأنني أعيش في منطقة سريعة النمو بجوار الشاطئ ولدي أسباب كثيرة تجعلني أعتقد أن النمو سيستمر على الرغم من التقلبات التي تقع هنا وهناك (خاصة في سوق الشقق).

وإذا استطعت الحصول على نسبة ١٠ أو ١١٪، أعلم أنني بصدد إبرام صفقة رائعة. ولكنني لازلت في حاجة إلى التحقق من بعض النقاط الأخرى بطبيعة الحال، مثل القيم المقارنة، وحالة البناية، وأوجه المقارنة بين هذه الفرصة وغيرها من الفرص المتاحة. ولكنني أعلم أنني قاربت حد الأمان الإيجاري.

ويعتمد قبولي لنسبة تقل على ١١٪ على عدد من العوامل؛ بادئاً ذي بدء حجم الدفعة المقدمة التي سأسددها عند شراء العقار. لماذا؟ لأنه كلما زاد قرضي، زادت نفقات الحيازة الخاصة بي، والعائد الإيجاري الذي سأحتاج أن أحصل عليه إذا كنت أود أن يتكفل العقار بتكاليفه ذاتياً.

ما معنى هذا بإيجاز؟

من الممكن أن تمثل نسبة ١٠ أو ١١٪ رقماً رائعاً لك أيضاً، في الوقت الراهن. ولكن هذه النسبة ستتغير بتغير معدلات الفائدة.

أيضاً إذا ظلت معدلات الفائدة على حالها كما هي الآن، فقد تكون نسبة ١٠٪ قليلة بقدر بسيط أو عالية بقدر ضئيل بالنسبة لك. وهذا لأن نفقات الحيازة الخاصة بك المقدرة على العقار الذي يبلغ سعره ١٠٠٠٠٠ دولار قد تختلف جذرياً عن نفقات الحيازة الخاصة بي.

ولكي يتسنى لك شراء العقار البالغ سعره ١٠٠٠٠٠ دولار، قد تعقد النية على اقتراض أكثر مما أقترض أنا بشكل أو بآخر. وقد تحصل على معدلات فائدة أفضل أو أسوأ من مقرضك. وقد تكون تأمينات وضرائب عقارك أعلى بكثير أو أقل بكثير في منطقتك مقارنة بمنطقتي.

ولذا دعنا نبدأ العمل على حساب رقمك الإرشادي الخاص بمنطقتك.

العثور على إجمالي الحد الأدنى من العائد الإيجاري الخاص بك

وهذا الرقم إجمالي لأنه مقدر قبل سداد النفقات وقبل تخصيص مبلغ من المال لأعمال الصيانة وشغور العقار.

وهو الحد الأدنى لأنه إذا قل عائدك عن هذا الرقم، فالأرجح أنك ستتراجع عن إبرام هذه الصفقة.

وهو عائد لأننا نعني القيمة الإيجارية السنوية للعقار كنسبة من سعر البيع.

إن حساب إجمالي الحد الأدنى من العائد الإيجاري الخاص بك يبدأ بحساب نفقات الحيازة الخاصة بك ووضع أعمال الصيانة وشغور العقار في الحسبان.

لنعد إلى مثال العقار البالغ سعره ١٠٠٠٠٠ دولار السابق. ولنفترض أن هذه الأرقام تنطبق عليك وعلى موقفك.

إننا نعلم أنك تعتزم اقتراض ٩٠٪ من سعر الشراء البالغ ١٠٠٠٠٠، أو ما يوازي ٩٠٠٠٠ دولار. فقد تحدثت إلى المقرضين وعلمت أنك مؤهل للحصول على قرض بمعدل فائدة ثابت يبلغ ٦,٥٪ لثلاثين عاماً. ولذا فإننا نعلم أن الأقساط الشهرية الخاصة بالأساسي والفائدة التي ستسددها تبلغ ٥٧٠ دولاراً.

ونعلم أيضاً أن الضرائب المفروضة على عقارك في حالة ما إذا اشتريته بسعر ١٠٠٠٠٠ دولار ستبلغ ١٢٠ دولاراً تقريباً شهرياً، وسيكلفك تأمينك حوالي ٣٥ دولاراً شهرياً. ولذا سيصل الأساسي، والفوائد، والضرائب، والتأمينات إلى ٧٢٥ دولاراً (٥٧٠ دولاراً + ١٢٠ دولاراً + ٣٥ دولاراً = ٧٢٥ دولاراً).

وسنخصص لأعمال الصيانة نسبة تساوي ١٪ من سعر الشراء، وهو ما يوازي ١٠٠٠ دولار سنوياً، أو ٨٥ دولاراً شهرياً (بالتقريب). والآن نعلم أن الأساسي، والفوائد، والضرائب، والتأمينات، بالإضافة إلى تكاليف الصيانة تبلغ ٨١٠ دولار شهرياً (٧٢٥ دولاراً + ٨٥ دولاراً).

كل ما نحن في حاجة إليه الآن هو أن نضع في الحسبان الشغور الإيجاري. وإذا كنت على علم بالقيمة الإيجارية، فسيسهل ذلك.

على سبيل المثال، إذا اكتشفت أن قيمة العقار الإيجارية هي ٩٠٠ دولار شهرياً، فاستقطع ١٠٪ من هذا الرقم كمخصص لشغور العقار شهرياً. وهو ما يوازي ٩٠ دولاراً. ثم أضف هذا الرقم إلى ٨١٠ دولار لتحصل على ٩٠٠ دولار. وهذا ما يساوي القيمة الإيجارية التي أنت في حاجة إليها لتغطية الأساسي، والفوائد، والضرائب، والتأمينات، ومخصصات أعمال الصيانة والشغور. وإذا كانت القيمة الإيجارية الشهرية لهذا العقار هي ٩٠٠ دولار، فاعلم أنك أمام صفقة واعدة.

ولكن ما معنى هذا فيما يتعلق بالرقم السحري؟ يعني هذا أنك في حاجة على الأقل إلى ٩٠٠ دولار كقيمة إيجارية شهرية لكي يستحق العقار اهتمامك ولكي تدفع ثمنه البالغ ١٠٠٠٠٠ دولار

عن طيب خاطر. وهذا يعني أنك في حاجة على الأقل أيضاً إلى ١٠٨٠٠ كقيمة إيجارية سنوية (٩٠٠ دولار × ١٢) لتسويغ سعر الشراء البالغ ١٠٠٠٠٠ دولار.

بتعبير آخر، إنك في حاجة إلى إجمالي حد أدنى من العائد الإيجاري يبلغ على الأقل ١٠,٨٪.

لماذا هذه النسبة بالتحديد؟ لأن...

القيمة الإيجارية السنوية التي تبلغ	**١٠٨٠٠ دولار**
مقسومة على سعر الشراء البالغ	**١٠٠٠٠٠ دولار**
يساوي إجمالي عائد إيجاري تبلغ نسبته	**١٠,٨٪**

وهذا هو الحد الأدنى من العائد الإيجاري اللازم لك لتغطية تكاليف حيازتك. **هذا هو رقمك** السحري. ويمكنك الآن استخدامه مع عقارات أخرى أيضاً!

ولتحري البساطة، لنأخذ هذه النسبة البالغة ١٠,٨٪ ونقربها إلى ١١٪. **ولنفترض أنك رأيت** عقاراً للبيع بسعر ٦٠٠٠٠ دولار. يمكنك الآن على الفور الاستقرار **على أنه لكي يتسنى لك** تسويغ هذا السعر، يتحتم وأن يكون للعقار قيمة إيجارية سنوية تبلغ ٦٦٠٠ دولار **بحد أدنى.**

لماذا ٦٦٠٠ دولار؟ لأن ١١٪ من ٦٠٠٠٠ دولار تساوي ٦٦٠٠ دولار (٠,١١ × ٦٠٠٠٠ = ٦٦٠٠).

وتترجم القيمة الإيجارية السنوية البالغة ٦٦٠٠ دولار إلى قيمة إيجارية شهرية توازي **٥٥٠** دولاراً (٦٦٠٠ ÷ ١٢ = ٥٥٠ دولاراً). إن القيمة الإيجارية الشهرية البالغة **٥٥٠** دولاراً **هي التي** ستسعى وراءها حقاً، طالما أن الإيجارات عادة ما يتم تسعيرها شهرياً.

ماذا لو كان السعر المطلوب مغالى فيه؟

حظ عاثر. فإيجار هذا العقار ليس ٥٥٠ دولاراً، بل ٥٠٠ دولار فقط شهرياً. لذا، **ما أعلى عرض** من الممكن أن تتقدم به؟ حسناً، احسبها بطريقة أخرى وستجد الإجابة.

قم بضرب القيمة الإيجارية الشهرية البالغة ٥٠٠ دولار في ١٢ (٥٠٠ دولار × ١٢ = ٦٠٠٠ دولار). ثم قم بقسمة هذا الرقم على إجمالي الحد الأدنى من العائد الإيجاري البالغ نسبته ١١٪ (٦٠٠٠ دولار ÷ ٠,١١ = ٥٤,٥٤٥ دولار). إذن فإن ٥٤,٥٤٥ دولار **هو أقصى مبلغ يمكنك أن** تدفعه.

وبالطبع إذا استطعت شراء هذا العقار لقاء ٥٠٠٠٠ دولار أو ٤٥٠٠٠ دولار، **أو ما يقل عن** ذلك، فستكون الصفقة أكثر ربحية. ولكنك الآن تمتلك رقماً تقريبياً لأقصى سعر يمكنك أن تدفعه

إذا كان العقار سيغطي بحد أدنى الأساسي، والفوائد، والضرائب، والتأمينات، ومخصصات أعمال الصيانة، وفترات شغور العقار.

كلما زاد المقدم، قل الإيجار اللازم لتغطية نفقات الحيازة

إن الرقم السحري الذي استنتجناه الآن يفترض سداد مقدم تبلغ نسبته ١٠٪. غير هذا، وسوف يتغير إجمالي الحد الأدنى من العائد الإيجاري اللازم لتغطية نفقات الحيازة الخاصة بك.

فإذا دفعت مقدماً أكبر –لنقل ٢٠٪– فسينخفض حجم الفائدة التي ستدفعها شهرياً، الأمر الذي سيقلص من نفقات الحيازة الخاصة بك. وستنخفض قيمة فاتورة فوائدك لسببين: أولاً، ستدفع فائدة على قرض أقل. وثانياً، كقاعدة عامة، كلما زاد المقدم الذي تدفعه، قل معدل الفائدة الذي سيطالبك به المقرض.

وتظل كافة التكاليف كما هي دون تغير عدا حجم القرض ومعدل الفائدة. وفي حالة انخفاض معدل فائدتك الفعلي، على سبيل المثال، بنسبة نصف بالمائة بحيث يصبح ٦٪، ستدفع معدل فائدة أقل على قرض أقل حجماً؛ ٨٠٠٠٠ دولار بدلاً من ٩٠٠٠٠ دولار. ونتيجة لذلك سيبلغ رأس مالك ودفعات الفائدة الخاصة بك الآن ٤٨٠ دولاراً شهرياً بدلاً من ٥٧٠ دولاراً شهرياً. وتظل الضرائب والتأمينات على حالها. ولذا يتغير مزيج الأساسي، والفوائد، والضرائب، والتأمينات الآن إلى ٦٣٥ دولاراً بدلاً من ٧٢٥ دولاراً.

ولازال مخصص أعمال الصيانة يقدر بـ ٨٥ دولاراً شهرياً. ولذا فإن مزيج الأساسي، والفوائد، والضرائب، والتأمينات بالإضافة إلى مخصص أعمال الصيانة يبلغ ٧٢٠ دولاراً (٦٣٥ دولاراً + ٨٥ دولاراً).

والآن أنت لست في حاجة إلى قيمة إيجارية شهرية تبلغ ٩٠٠ دولار لتغطية مزيج الأساسي، والفوائد، والضرائب، والتأمينات زائد مخصصات أعمال الصيانة وفترات الشغور. ولكنك في حاجة إلى قيمة إيجارية شهرية تبلغ فقط ٨٠٠ دولار. إليك السبب:

القيمة الإيجارية الشهرية البالغة	**٨٠٠ دولار**
ناقص ١٠٪ نسبة شغور العقار	**٨٠ دولاراً**
يساوي متوسط الإيجار الشهري المتوقع البالغ	**٧٢٠ دولاراً**

وهذا المتوسط البالغ ٧٢٠ دولاراً يساوي بالضبط مزيج الأساسي، والفوائد، والضرائب، والتأمينات بالإضافة إلى تكاليف أعمال الصيانة البالغ ٧٢٠ دولاراً.

وبعبارة أخرى، فإن سداد مقدم تبلغ نسبته ٢٠٪ من سعر شراء العقار يساعد على تغطية نفقات الحيازة المقدرة على هذا العقار الذي يبلغ سعره ١٠٠٠٠٠ دولار بواقع قيمة إيجارية شهرية تبلغ ٨٠٠ دولار بدلاً من ٩٠٠ دولار. وهذا يعني أنك في حاجة إلى قيمة إيجارية سنوية

تبلغ ٩٦٠٠ دولار (٨٠٠ دولار × ١٢). قم بقسمة القيمة الإيجارية السنوية هذه على سعر الشراء البالغ ١٠٠٠٠٠ دولار فتحصل على الحد الأدنى لإجمالي العائد الإيجاري الذي تبلغ نسبته ٩,٦٪.

لقد انخفض عائدك من ١٠,٨٪ إلى ٩,٦٪ لأنك دفعت مقدماً أكبر مما أدى إلى تقليص نفقات الحيازة الخاصة بك.

والآن يمكنك أن تعول على هذا الرقم بصفته رقمك السحري الجديد لأي عقار في منطقتك قد تشتريه بواسطة سداد دفعة مقدمة تبلغ نسبتها ٢٠٪.

وإذا عثرت على عقار يبلغ سعره ٥٠٠٠٠ دولار، على سبيل المثال، ستدرك أنه يمثل صفقة واعدة إذا بلغت قيمة إيجاره السنوي على الأقل ٤٨٠٠ دولار (والتي توازي ٤٠٠ دولار شهرياً).

لماذا ٤٨٠٠ دولار؟ لأن ٥٠٠٠٠ دولار × ٠,٠٩٦ = ٤٨٠٠ دولار.

مشكلة الصفقات التي تعقد بدون مقدم

لقد علمت من توك كيف أن سداد مقدم أكبر يقلل من نفقات الحيازة الخاصة بك؛ ومن ثم فهو يقلل من الحد الأدنى من الإيجار اللازم لتغطية نفقات الحيازة هذه. وبالتالي فهو يقلص من إجمالي الحد الأدنى من عائدك الإيجاري.

وبالمثل، إذا كنت بصدد شراء هذا العقار دون أن تدفع أي مبلغ مقدم، فسيزيد قرضك إلى ١٠٠٠٠٠ دولار. والقرض الأعلى في حد ذاته يؤدي إلى رفع نفقات الحيازة الخاصة بك. ومن الأرجح أيضاً أن تدفع معدل فائدة أعلى في حال عدم سدادك أية مقدم مقارنة بما لو سددت مقدماً تبلغ نسبته ١٠ أو ٢٠٪. وهذا يعني أن نفقات الحيازة الخاصة بك سترتفع أكثر وأكثر.

وبدلاً من الإيجار الشهري البالغ ٨٠٠ دولار أو ٩٠٠ دولار، قد تحتاج إلى إيجار يبلغ ١٠٠٠ دولار أو ما يزيد لتغطية الأساسي، والفوائد، والضرائب، والتأمينات ومخصصات أعمال الصيانة وفترات الشغور. ولذا قد يزداد إجمالي الإيراد الإيجاري بنسبة ١٢٪ أو أكثر. وهذا يعتمد على أقصى معدل لفائدتك.

عندما أستثمر في عقار شريطة أن أسدد مقدماً تبلغ نسبته ٢٠٪، أسعى للحصول على نسبة ١١٪. ولكن عندما أستثمر بالاشتراك مع جاستن فورد، نرضى بحد أدنى من إجمالي الإيراد الإيجاري تبلغ نسبته ١٠٪ لقاء مقدم ٢٠٪ ... و ١٠,٥٪ لقاء مقدم ١٠٪ ... وما يقرب من ١١,٥٪ إذا تمكنا من إبرام صفقة بدون أي مقدم.

إن هذه الأرقام المعيارية تساعدنا على تحديد مدى جدوى العقار بسرعة. ولكنها لا تنقل لنا الصورة كاملة. فلا يزال علينا أن نقوم بعقد مقارناتنا. أما جاستن فيقوم بواجبه على أكمل وجه

حيث يقدر إمكانية زيادة قيمة العقارات بالجوار بأكمله. ويتحتم عليه تفقد حالة البناية بأكملها. ويجب أن يتأكد تمام التأكد أنه ما من صفقة أفضل في الجوار.

ولكن أرقام الإيجارات المعيارية الخاصة بنا تحوز أهمية عالية جداً في المعادلة. فإذا كانت لدينا سيولة نقدية رائعة، فسنحصل على عقار يتيح لنا هامش أو حد أمان ويتمتع بإمكانات تحقيق أرباح ذاتياً بعد شرائنا إياه.

إن الرقم الذي سيكون عليه إجمالي الحد الأدنى للإيراد الإيجاري بالمثل سيعتمد على المقدم ومعدل الفائدة والتكاليف المحلية لتأمينات العقار والضرائب المفروضة عليه.

جدير بالذكر أن ضرائب وتأمينات العقارات تتباين تبايناً شديداً محلياً. ولذا، فبناء على محل سكنك وموقفك المالي، قد يقل أو يزيد إجمالي الحد الأدنى للإيراد الإيجاري اللازم بالنسبة لك بنسبة طفيفة عني.

ولكن بمجرد أن تحدد هذا الرقم، تظهر فائدته العظيمة. وعندما تنطلق للبحث عن عقارات للإيجار، يمكنك على الفور قياس الحد الأقصى من السعر الذي من الممكن أن تدفعه لقاء أي عقار ... ثم تشرع في التفاوض حول السعر محاولاً تقليصه.

إننا نتناول الحد الأدنى لإجمالي العائد الإيجاري على كل حال. فإذا كان الحد الأدنى الخاص بك يبلغ ١٠٪ ووقع اختيارك على عقار يبلغ عائده ١٥٪، فهذه صفقة أفضل، إذ ستبدأ بسيولة نقدية إيجابية سليمة من البداية.

تحر البطء في البداية ... ولكن عندما تعتاد على الأرقام وتستشعر أرباحاً رائعة، انطلق!

إذا لم تكن قد دخلت عالم الاستثمار العقاري من قبل، فابدأ اليوم. أما إذا كنت من أباطرة سوق العقارات، فاتخذ القرار بتعزيز إمبراطوريتك هذا العام.

ستكتشف أن الاستثمار النشط في سوق العقارات من شأنه أن يعود عليك بأرباح أكثر بكثير من أرباح الاستثمار في سوق الأوراق المالية، وسينتابك شعور بالراحة ليقينك من أن استثماراتك لن تتبخر في الهواء، ناهيك عن متعة إصلاح المنازل القديمة.

إليك هذه البشرى: إذا لم تكن تستثمر أموالك في سوق العقارات ولكنك بدأت هذا العام، فإنك ستسعد لأنك طرقت هذا الدرب. وإذا واصلت الاستثمار في هذه السوق -كأن تشتري على الأقل عقاراً واحداً سنوياً (الأمر الذي ستجده سهلاً بمجرد أن تنطلق)- فسوف تتحول إلى أحد مليونيرات سوق العقارات عندما تتقاعد.

عندما تعود بذاكرتك إلى كل الثروة التي جنيتها، سترى أن العقارات لم تكن هي أسهل سوق بل ربما أكثرها ربحية أيضاً.

لقد استمتعت كل الاستمتاع بدخول سوق العقارات. وبالرغم من صعوبة تحديد هذا على وجه الدقة، فإنني متأكد جداً من أن استثماراتي في سوق العقارات زودتني بعائد يربو متوسطه على ٢٥٪ على مدار السنين، بما في ذلك المال الذي خسرته في أسوأ تجربة استثمارية لي (استثماري الأول في عالم العقارات)، والصفقتان أو الثلاث صفقات العقارية التي أبرمتها من خلال شراكات محدودة ولم تعد علي سوى بعائد بسيط نسبياً (ما بين ٥ و ١٥٪).

لقد جعلتني استثماراتي في سوق العقارات بساطة ثرياً. ولكنني لم أكن لأملك الأموال اللازمة للاستثمار في هذه السوق لو لم (١) أزد من دخلي بصورة كبيرة بواسطة زيادة فعاليتي كمسوق إلى أقصى حد ممكن، و(٢) أستغل الدخل الإضافي ومهاراتي للبدء في مجموعة من المشروعات الجانبية.

وهذا هو ما أحب أن أناقشه معك الآن: كيفية تكوين ثروة من خلال الاستثمار في المشروعات الصغيرة والناشئة.

امض بعض الوقت اليوم متأملاً موقفك المالي هذا العام وضع أهدافاً لنفسك فيما يتعلق بالاستثمار في سوق العقارات. أعط نفسك بعض الوقت للعثور على عقار ممتاز أو صفقة رابحة.

تكوين ثروتك في وقت فراغك بواسطة شراء حقوق ملكية في مشروع

عندما تأملت هذا الجزء من البرنامج، أدركت شيئاً غريباً حول مشواري المهني يوضح حقيقة مهمة تتعلق بتكوين الثراء.

عندما قررت لأول مرة أن أصبح ثرياً، كان دخلي السنوي يبلغ ٥٠٠٠٠ دولار تقريباً. وفي أثناء السنة التالية أو الثمانية عشر شهراً التالية، زدت من دخلي حتى وصل إلى ١٠٠٠٠٠ دولار سنوياً. ومنذ ذلك الوقت -وقد انقضى ما يربو على ٢٠ عاماً الآن- لم يزد راتبي عن هذا الحد أبداً. فباستثناء عام واحد عملت فيه مع شركة معينة، لم يضمن لي أبداً أي عميل أو أي مشروع ملكته أو ملكت أسهماً فيه أكثر من ١٢٠٠٠٠ دولار سنوياً (أو ١٠٠٠٠ دولار شهرياً). وكان دخلي عالياً دائماً، ولكن أسهم الأرباح والعوائد هي التي أوصلته إلى سبعة أرقام. بعبارة أخرى، الدخل العالي الذي تمتعت به لسنوات طويلة كان يعتمد بصورة أساسية على الثروة التي كونتها من خلال المشاريع الصغيرة التي كنت جزءاً منها.

إنني أعتقد أن هذه الملاحظة مثيرة لأنها تلمح إلى كل من محدودية أهداف الدخل التي تعتمد على الرواتب، والإمكانات الهائلة للدخل المولد لحقوق الملكية. وأسميه "الدخل المولد لحقوق الملكية" لأن اقتسام الأرباح و/أو العوائد، على مدار أي فترة زمنية، أمر جائز فقط إذا كنت تمتلك حصة من مشروع ما. إنك لست في حاجة إلى حمل أسهم. ولكنك في حاجة لأن تكون في وضع يسمح لك بالمشاركة في مجريات الأمور.

وبتعبير آخر، إذا أردت أن تكسب ما يربو على ١٠٠٠٠٠ دولار سنوياً، فسيتعين عليك أن تكون أكثر من مجرد موظف ممتاز. إن الحصول على حقوق ملكية في مشروع ما -سواء من خلال شراء أسهم أو عقد اتفاق ما يقضي بالمشاركة في الأرباح- من المفترض أن يمثل جزءاً على قدر شديد من الأهمية من استراتيجية تكوين ثروتك.

الحصول على حقوق ملكية من صاحب العمل

في الفصل الرابع تكلمت عن الوسائل التي يمكنك من خلالها حمل صاحب عملك على دفع راتب أعلى بمراحل لك. وقلت إنك إذا اكتسبت مهارة مقدرة مالياً وكرست عقلك وقلبك على جوهر خطة تحقيق الأرباح الخاصة بشركتك، فإن احتمالات أن يصل راتبك السنوي إلى ١٠٠٠٠٠ دولار أو ١٥٠٠٠٠ دولار تكون جيدة.

ولكن أحياناً أيضاً ما يكون في الإمكان أن تقنع شركتك بمنحك حصة من حقوق ملكيتها. وإذا استطعت تحقيق هذا، فستتضاعف أرباحك بما يزيد على النطاق من ١٠٠٠٠٠ دولار إلى ١٥٠٠٠٠ دولار الذي يكفله لك راتبك.

لن يتسنى لك هذا إذا كنت تعمل لصالح إحدى شركات Fortunc 1000. ومن المستبعد أيضاً أن تتمكن من تحقيق هذا إذا كنت تعمل لدى شركة عامة. ولكن إذا كنت تعمل لصالح شركة ما بين الصغيرة والمتوسطة في مجال مزدهر، فستجد أن هناك وسائل تعينك على إقناع صاحب عملك على منحك قطعة من الكعكة.

لقد كان ما فعلته مباشراً. فبعد أن اكتسبت مهارات تسويق قوية وصرت خبيراً بمفاتيح المجال، وضعت أفكاراً عامة وطورت وابتكرت خطة تسويقية ومواد لمنتج جديد شديد الإثارة. ولقد كان هذا المنتج مختلفاً عن المنتجات الموجودة لدى الشركة آنذاك بالقدر الذي يكفي معه أن نطلق عليه منتجاً جديداً ومختلفاً، ولكن كان من الممكن الاستفادة من بعض الموارد التي تمتلكها الشركة في إنتاجه.

لقد ابتكرت المنتج في وقت فراغي. وعندما صار جاهزاً ومعداً للتسويق، سلمته إلى صاحب عملي بدون قيد أو شرط (أو هكذا كنت أظن). ولم أطلب جزءاً من الشركة التي كان صاحب عملي يملكها فعلاً، فقد كانت الشركة شركته. ومهما كانت كفاءتي في العمل لديه، أدركت أنه ليس من حقي الاستيلاء على الشركة التي أخرجها هو إلى النور قبل أن أفد على الشركة، أو

أي شيء آخر ابتكرته في أثناء وقت العمل أو باستخدام موارد الشركة. ولكنني طلبت فقط جزءاً بسيطاً من المنتج الذي ابتكرته. وأخبرته أنني سأكون أكثر من ممتن إن سمح لي بتمويل المرحلة الأولى للمنتج بواسطة المخاطرة بأموالي الشخصية ترويجاً لحقوق الملكية الخاصة بي.

ولقد كان من الذكاء بحيث استشعر في شخصي إمكانات النجاح. ولابد أنه وازن بين احتمال فقداني لو أنكر حقي في هذا المنتج (وإمكانات تحقيق الثراء التي أتمتع بها)، والموافقة على شروطي ورؤية ما يمكن أن أقدمه له.

فخصص لي ٢٥٪ من منتجي، وجعلني أدفع مبلغاً لا بأس به من المال ترويجاً له، وقال إنه يأمل في أن يحقق لنا هذا المنتج ربحاً وفيراً في المستقبل.

ولا يسعني القول كم كنت متحمساً بسبب خطوته هذه. فبمساعدة صاحب عملي وإرشاده، عدت وألقيت نظرة على المنتج وقمت بتنقيحه مراراً وتكراراً... حتى صار أقوى مرتين مما كان عليه في الأساس. وبمجرد أن صار المنتج كاملاً، اضطلعنا بالحملة الإعلانية. واستغرقنا فيها ٣ أشهر من العمل ليل نهار وفي الإجازات للانتقال بهذا المنتج الجديد من منتج جيد جداً إلى منتج ذي إمكانات هائلة. ولقد كنت سعيداً بكل هذا العمل الإضافي لأنني أملك حصة نسبتها ٢٥٪ من أرباح المنتج.

وجاءت النتائج على أفضل ما يمكن المرء أن يتوقعه. ففي غضون أيام من تدشين المنتج، كنا قد كسبنا ما أنفقناه في المنتج. وبعدها بأسبوع أضفت إلى حسابي بالبنك ٧٠٠٠ دولار. وقبل انتهاء عام على تدشين المنتج، كنت قد جمعت أول مليون دولار لي.

وهذه الأرباح كلها خلاف راتبي -والأرباح التي كان صاحب عملي يجنيها- من العمل الأول.

وبمرور الوقت، توصلت إلى العديد من الأفكار الجديدة المبتكرة للمنتجات. وفي أغلب الأحيان كنا نضمها إلى عملنا الأساسي. ولكن بين الحين والآخر كان صاحب عملي/شريكي يشعر أن فكرة ما كانت من التميز و/أو المخاطرة ما يجعلها جديرة بتدشينها بصورة مستقلة. وعندما حدث هذا، تفاوضنا في حقوق ملكيتي. وفي بعض الحالات، حصلت على نسبة أقل من نسبتي التي حصلت عليها في الصفقة الأولى. ولكن في أغلب الأحوال، حصلت على نسبة أعلى. وفي نهاية ١١ عاماً من العمل الجماعي، بلغت مبيعات مشروعاتنا المجمعة ما يربو على ١٣٥ مليون دولار، وكنت أملك حصة ضخمة في كل من هذه المشاريع.

والآن أصبحت أقوم بالدور المقابل

منذ ذلك الحين قمت بتطبيق هذا النموذج على أبرع العاملين لدي. وعلى الرغم من أنني لا أعتقد أن منح العاملين حقوق ملكية يزيد من جودة أفكارهم أو قيمة عملهم، إلا أنني أعلم أنه بين

الحين والآخر يعين المرء موظفاً جديداً لا ينفك عن تحقيق الأرباح، ويدرك المرء أنه إن لم يحقق لهذا الموظف الإشباع الذي يتواءم مع شخصيته، فإنه سوف يخسره لصالح منافس له أو لصالح تطلعاته وطموحاته الشخصية.

وفي مثل هذه الحالات، أحاول أن أعقد اتفاقاً مرناً طويل الأجل يتضمن إما حقوق ملكية في شركة ناشئة، وإما يتيح إيرادات أو عوائد تشبه حقوق الملكية في جزئية من العمل يبتكرها ويطورها هذا الشخص.

ومرة أخرى فإن أغلب العاملين -ومن بينهم حتى أفضل العاملين- لا يستحقون مثل هذه المعاملة. إنني أعني فقط هذا الشخص الفريد الذي يعي كل الوعي آليات عمل شركتك، وكيفية تحقيق مبيعات عالية، وله القدرة على إنتاج منتجات جديدة وتحقيق سيل من الأرباح لا نهاية له. هذا هو الشخص الذي تود أن ترتبط بعلاقات عمل طويلة الأجل مشتركة الفائدة به.

ولذا فإن السيناريو يسري في الاتجاهين؛ إذا كنت موظفاً، يتحتم عليك أن تحول من نفسك إلى نجم من الدرجة الأولى، وتخلق خط إنتاج جديداً من المنتجات، ثم تحاول أن تحصل على حصة من حقوق ملكية هذه المنتجات في المستقبل. وإذا كان لديك موظفون وكنت محظوظاً بالقدر الكافي لتجد عبقرياً بينهم، فاعقد صفقة أبدية معه الآن لكي لا تضطر إلى منافسته في المستقبل.

وبغض النظر عن الجانب الذي تنتمي إليه، فإن هذه اللعبة لها نفس القواعد الأساسية:

- لا تتوقع أن تحصل على حصة من حقوق ملكية شركة أو نشاط سابق قائم قبل وفودك عليه.
- لا يمكنك أن تدشن نشاطاً جديداً لا يختلف عن القديم سوى بشكل ظاهري.
- لا يمكنك العمل على ابتكار نشاطك الجديد في أثناء ساعات العمل الرسمية.
- لا يمكنك استغلال موارد الشركة.
- لا يمكنك أن تطالب بحقوق ملكية، بل يمكنك فقط أن تطلبها.
- يستحق صاحب عملك/شركتك نصيب الأسد من حقوق الملكية على الرغم من قيامك أنت بالعمل كله.
- يجب أن تدفع ثمناً منصفاً لقاء حصتك من حقوق الملكية؛ حتى وإن كان هذا الثمن في شكل المخاطرة التي ستقدم عليها.
- يجب أن تحافظ على العلاقة الأساسية، حتى وإن ترتب على ذلك تقديم بعض التضحيات. ضع في اعتبارك أن شركتك/صاحب عملك هو الذي أتاح لك هذه الفرصة. ومهما كنت بارعاً، أو مهما عملت بكد في مشروعك، ما كنت لتحقق شيئاً يذكر دون موافقة صاحب عملك ومصادقته.

شركة ذات رأسمال مليون دولار تؤدي إلى غيرها من الشركات المثيلة

لقد أبرمت على الأقل اثنتي عشرة صفقة من هذا النوع في الخمسة عشر عاماً الماضية. ولقد أصاب أغلبها نجاحاً مدهشاً. وإليكم مثالاً حديثاً:

لقد استقال جيريمي من عمله كمحاسب ليعمل لدي. ولم يكن يتمتع بأية مهارات تسويقية ولا مهارات بيع آنذاك، ولذا لعبت دور المعلم له. ولقد كان ذكياً ومتحمساً وعمل بإنتاجية عالية لصالح شركة أدرتها لعامين.

وبعدها لاحت فرصة في الأفق؛ عرض إنشاء شركة مشتركة من زميل لي، ولم يكن لدي الوقت ولا الحماس للسعي وراء هذه الفكرة. كنت أعلم أنها ستحقق أرباحاً طائلة، ولكنني كنت منشغلاً بأعمال أخرى.

وبدلاً من أن أرفض هذا ببساطة، عرضت هذه الفرصة على جيريمي. وناقش العرض مع زوجته وقبله في الأسبوع التالي. لم يتطلب المنصب الجديد مهارات تسويقية فحسب، والتي كان قد اكتسبها بالفعل، ولكنه تطلب أيضاً القدرة على استقطاب العملاء بواسطة التعامل معهم مباشرة. وكان هذا جانباً لم يكن لديه أية خبرة تذكر فيه، وكذلك أنا. وعليه اقترحت عليه أن أخصص له حصة تبلغ نسبتها ٢٥٪ من الشركة إذا استطاع تطوير مهاراته في فن البيع من خلال التعامل المباشر مع العملاء من تلقاء ذاته.

ولقد فعل هذا -ولكي أختصر عليكم قصة استمرت سبع سنوات- فقد طور الشركة حتى صارت اليوم تحقق أرباحاً تصل إلى مليون دولار سنوياً.

والقصة لا تنتهي عند هذا الحد.

فمنذ عامين وبينما كان يمضي إجازته في منزل خاص بي في نيكاراجوا، التقى بابن عم له وخططا معاً لاختراق مجال جديد وإنشاء شركة مشتركة. ومستعيناً بعبارة من كتابي هذا، قال لابن عمه إنه سيقوم بتمويل الشركة إذا قام ابن عمه بإدارتها. واتفقا على اقتسام حقوق الملكية واستقال ابن عمه من وظيفته، وطفق يعمل بدوام كامل لتحقيق حلمهما على أرض الواقع.

واليوم، وفي أقل من ثلاث سنوات، فإن شركتهما تشهد نمواً هائلاً وتحقق أرباحاً خيالية. ومؤخراً، عاد الاثنان وعاداني في منزلي ليحدثاني عن الألعاب الجميلة الجديدة التي سيبيعانها بنفسيهما (وهي لعب كبيرة مزودة بمحركات) وخططهما لتطوير نشاطهما في المستقبل. وهذه الشركة الجديدة، بقدر ما حققت من نجاح، لا تتطلب من وقت جيريمي سوى ساعة أو ساعتين في الأسبوع. ولا يتعارض عمله فيها مع عمله الأساسي -في الشركة التي كان لي حصة فيها- ومع ذلك فهذا العمل يدر عليه دخلاً إضافياً ضخماً.

وهناك العديد من القصص الرائعة التي يمكنني أن أقصها عليك. ولكنك استوعبت الفكرة: عندما تبحث مسألة الدخل الثاني، فكر بداية في الشركة/الشخص الذي تعمل لصالحه. هل

هناك من وسيلة لدعم العلاقة التي أقمتها فعلاً؟ هل هناك فرصة متاحة تستطيع من خلالها وضع خطط تكوين ثروتك قيد التنفيذ بواسطة طرح أفكار تفيد من الموارد المتاحة في متناول يدك؟

القاعدة الأولى لبدء مشروع من المنزل

إذا لم يكن صاحب عملك شريكاً محتملاً، لا يتسرب إليك اليأس. ففي مقابل كل شخص حقق ثروة بواسطة الدخول في عالم الأعمال من خلال الشركة التي يعمل لديها، هناك العشرات أو المئات ممن دشنوا شركات ومشروعات مربحة اعتماداً على أنفسهم.

إن التدشين الكلاسيكي للشركات والمشاريع يبدأ من طاولة المطبخ. فقد بدأ أول مشروع حقيقي قمت بتدشينه -وهو تركيب حمامات السباحة الذي سبق وتناولته- بنفس هذه الطريقة. إن الجانب المثالي فيما يتعلق بتدشين مشروع من المنزل هو أن المرء لا يحتاج إلى إنفاق مزيد من المال على الإيجار والأثاث والمرافق. إنك تستغل الموارد المتاحة لك بالبيت وتكرس وقتك ومالك كله لأمور أخرى أكثر أهمية.

لقد تسنت لي الفرصة، إذ بلغت العقد السادس من عمري مؤخراً، لإجراء الكثير من الأحاديث مع الأصدقاء وأفراد العائلة حول بدء مشوار مهني في النصف الثاني من حياة المرء. ولقد بدا واضحاً أن أغلب الذين حاورتهم أرادوا اختراق مجالات لا يفقهون فيها شيئاً.

- أراد مهندس أن يدشن شركة طيران تجارية.
- وأراد محامٍ إنشاء شركات رحلات سياحية مثيرة.
- وأراد مدرسٌ بالمرحلة الثانوية افتتاح منتجع صحي.

وأغلب هذه الأحلام تراود أشخاصاً في العقدين الرابع والخامس من عمرهم درجوا على العمل في مجال واحد لسنوات طويلة ولا يطيقون فكرة تدشين شركة تتخصص في المهنة التي ظلوا يعملون بها. ويعلقون على ذلك بقولهم: "لقد مللنا من هذا المجال".

إن العمل القديم يصيبهم بالضجر. ولذا فإنهم أميل إلى تدشين مشروع جديد ومختلف، مشروع يلهمهم بأفكار رومانسية تبعث على المرح والهدوء والإثارة.

وهذه الطريقة الهروبية من الأعمال مفهومة بيد أنه لا يوصى بها. فاحتمالات نجاحك أكبر بكثير إذا بدأت بمجال تلم به.

إن الشركات الناشئة الناجحة تعتمد في المقام الأول على المعرفة؛ لا سيما معرفة العملاء والمنتجات.

ومعرفة العميل تستلزم الإجابة عن الأسئلة التالية:

- من المشترون؟
- أين المشترون؟
- كيف يمكنني الوصول إليهم؟
- ما الذي أحتاج أن أقوله أو أفعله لكي أبيع لهم منتجاتي؟
- كيف أقنعهم بشراء المزيد من منتجاتي؟

وتستلزم معرفة المنتج الإجابة عن الأسئلة التالية:

- ما نوع المنتج الذي يحتاجه العميل اليوم؟
- ما سماته الضرورية؟
- ما أرباحه المرتقبة؟
- كم سأتقاضى لقاء منتجي؟
- كيف يمكنني تكرار إنتاجه؟
- كيف يمكنني زيادة قيمته؟

إن الإجابات عن بعض هذه الأسئلة واضحة حتى بالنسبة لمن يعد دخيلاً على المجال. ولكن أهم المعلومات الخاصة باستقطاب العملاء، والاحتفاظ بهم، وتطوير المنتج في كل مجال انخرطت فيه كان من المتعذر فك شفرتها.

والجزء الأكبر من هذه المعرفة الحاسمة الخاصة بالمجال لا تعتمد على البديهة. ولما كنت دخيلاً في فترة من الفترات على مجال المعلومات الصحية، على سبيل المثال، ظننت أن التحليل والنصائح الممتازة حول الوقاية من الأمراض من الممكن أن تستقطب أسعاراً عالية في السوق. ولقد كان تفكيري قائماً على هذه الآلية: إذا كان عملائي على استعداد لدفع مئات وآلاف الدولارات للحصول على نصائح فيما يتعلق بانتقاء الأسهم الرابحة، فمن المؤكد أنهم سيدفعون عن طيب خاطر بنفس القدر أو ما يزيد لاكتشاف كيفية مكافحة مرض السرطان والتغلب على الألم.

حسناً، لقد كنت مخطئاً للعديد من الأسباب التي اكتشفتها لاحقاً؛ بعد أن خسرت أموالاً طائلة نتيجة اتباعي لمنطقي هذا.

إن المنطق قد يملي على المرء، على سبيل المثال، أن يفتتح محلاً للأحذية في مدينة لا يوجد بها هذا النوع من المحلات. ولكن أي شخص اخترق عالم البيع بالتجزئة يعلم تمام العلم أن هذا الاستنتاج هو أساس الكارثة. فالأفضل من هذا بكثير أن يفتتح المرء محله في مدينة تشتمل بالفعل على ٥٠ محل أحذية، حتى وإن كان إيجار المحل أعلى بكثير.

عندما تدشن مشروعاً من البيت في مجال لا خبرة لك فيه، فمن الأرجح جداً أن تقع في مثل هذه الأخطاء المنطقية. وإذا لم يكن لديك المال الكافي لتغطية إخفاقاتك هذه (وإذا كان لديك المال الكافي، فربما أن لديك ما يكفي للتقاعد!)، فستفلس في سبيل تعلم ما تعرفه فعلاً بشأن المجال الذي أنت فيه بالفعل.

ولذا فهذه هي القاعدة الأولى: ابدأ بما تعرفه. ودشن مشروعاً يبيع منتجاته إلى نفس السوق، مستخدماً نفس أساليب التسويق المستخدمة أساساً في مجال عملك الآن.

ولا تهتم كثيراً بشعورك بالملل. تفكر في الآتي: كل نشاط مختلف. ومجازفتك الجديدة ستبدو مختلفة وستشعرك بشعور جديد ومختلف مقارنة بنشاطك الحالي. وستتعامل مع منتج مختلف وأفضل. وسيباع منتجك إلى شريحة مختلفة من السوق وربما كانت أكثر إثارة. والأهم من هذا كله أن بصمتك ستنطبع على كل شيء تقوم به في شركتك الجديدة. وستعكس أفعالك فكرتك عن الإبداع، والعمليات، والجودة، وخدمة العملاء. وهذا العامل وحده من المفترض أن يرفع من روحك المعنوية.

سبيل آخر للبدء بما تعرفه

إذا كنت محظوظاً لدرجة أنك تتمتع بهواية لازمتك طوال عمرك، فمن الأرجح أنك تستطيع تدشين شركة ناجحة بواسطة دعم معرفتك وخلطائك في إطار هذه الهواية. لقد قمت بتعليم وتدريب الكثيرين ممن خطوا تلك الخطوة التحولية؛ كمن تحولوا من التسويق لبعض دور النشر إلى مديرين تنفيذيين لمؤسسات تعلم الأطفال مبادئ المسئولية المالية. وهذا مثال واحد فحسب.

والحيلة التي تنطوي على تحويل هواية ما إلى مشروع هي استغلال الخبرة التي يتمتع بها المرء الآن في التسويق والمبيعات ومزجها بالمعرفة التي يستقيها من هوايته. فإذا كنت تكسب رزقك على سبيل المثال من بيع المكانس الكهربية متنقلاً من منزل لآخر وتود أن تحول شغفك بالطهي إلى مشروع، فابحث مسألة تأليف كتاب الطهي الخاص بك (أو الأفضل من ذلك إعداد برنامج طهي من خلال دراسة منزلية)؛ وبيعه للعملاء بشكل مباشر.

وهذا النوع من المزاوجة -بواسطة الربط بين معرفتك بالمبيعات بمعلوماتك حول هوايتك- ليس ممكناً دائماً. على سبيل المثال، لا أستطيع أن أتخيل أن تبيع قداحات السجائر القديمة متنقلاً من بيت لآخر.

ولكن إذا كنت تظن أن هذا في استطاعتك، فربما كان هذا صحيحاً.

القاعدة الثانية: اختر نشاطاً يتميز بهذه السمات الثلاث

إنني لا أستثمر أموالي في مشاريع لا تتمتع بهذه السمات الثلاث:

١. نموذج تسويق فعال.

٢. هامش ربح ضخم.
٣. إمكانية البيع لقاعدة العملاء الحالية مرة أخرى.

نموذج التسويق الفعال

وأعني بهذا النموذج وسيلة موثوقة لاستقطاب العملاء دون أن يتعرض المرء للإفلاس. وقد يبدو هذا واضحاً بصورة مبتذلة، ولكن الحقيقة هي أن العديد من الشركات الناشئة لا تملك مثل هذا النموذج.

وأغلب خطط العمل التي تفحصتها تشوبها توقعات غير منطقية فيما يتعلق بالتسويق. فهناك مسألتان أساسيتان بصفة خاصة عادة ما لا يتم الوفاء بهما، ألا وهما:

١. تكلفة استقطاب عميل جديد
٢. عدد العملاء الجدد الذين يمكن استقطابهم في فترة معينة من الوقت

إذا لم تجب عن هذين السؤالين الإجابة الصحيحة، فالأرجح أنك ستفلس لأنك ستعكف على إنفاق أموالك على جوانب أخرى في شركتك؛ من بينها إتمام المنتج وإدارته. فهذه الجوانب من شأنها استنفاد الأموال اللازمة للوصول للمرحلة التي تبدأ فيها المبيعات لقاعدة العملاء الحاليين في تغطية نفقاتك.

إن الفائدة الأولية التي تعود علينا من القاعدة الأولى –البدء في مشروع في نطاق معرفتك– هي المعرفة التي تكتسبها في هذا الجانب من العمل، ألا وهي: كيفية استقطاب عملاء جدد بفعالية.

إن لكل قطاع في كل مجال نموذجه الخاص. والعديد من الشركات في أي قطاع تملك أسلوبها الخاص في استقطاب عملاء جدد. لا تتوقع أن يحقق مشروعك المنزلي النجاح لو لم يكن لديك فكرة رائعة حول كيفية استقطابك عملاء جدداً بفعالية. ولا يسعك استقطاب عملاء جدد إلا إذا كانت لديك معرفة عملية بالكيفية التي تمكنت من خلالها شركات مماثلة من استقطاب عملاء جدد في الماضي.

عندما يصر أشخاص أعرفهم على تدشين مشروعات لا تمت بصلة لنطاق معرفتهم، عادة ما أحثهم على الحصول على وظيفة في قسم المبيعات في شركة تعمل في نفس النشاط الذي يودون طرقه. وأوصي بهذه النصيحة حتى وإن كنت ستتطوع بخدماتك. فالمعرفة التي ستكتسبها –لا

سيما تلك التي ستكتسبها حول السمات الثلاث الأساسية للمشروع- ستساوي أكثر بكثير من أي مقابل مالي تحصل عليه.

الأمر ليس سهلاً، ولكن من الممكن فك شفرة نموذج استقطاب العملاء بواسطة الاطلاع على الكتب ذات الصلة وإجراء مقابلات شخصية مع أفراد مطلعين في هذا المجال. إذا صممت على سلوك هذا الدرب، فاطلع فقط على الكتب التي وضعها أشخاص حققوا نجاحات على أرض الواقع لا الكتب المؤلفة من محض الخيال؛ واحرص على إجراء مقابلات شخصية مع نفس النوع من الأفراد ذوي الخبرة. (قد يدهشك كم الاستعداد الذي يبديه الناجحون لإطلاعك على مشوار نجاحهم).

هامش ربح ضخم

إن معطيات كيفية استقطاب عملاء جدد بفعالية هي، كما ذكرت، أول وأهم عامل أبحث عنه عند الاستثمار في نشاط جديد. ولكنه ليس العامل الوحيد، إذ إنني أحب أن يتاح لدي إجمالي هامش ربح ضخم أيضاً.

وأعني بـ "إجمالي الربح" السعر مطروحاً منه تكلفة البضائع والمبالغ المعادة. فكتاب كرتوني الغلاف عن تحقيق الثراء، على سبيل المثال، يبلغ سعره ٧,٩٥ دولار قد تبلغ تكلفة إنتاجه ٣,٩٥ دولار. وإجمالي الربح في هذه الحالة هو ٤ دولارات؛ إذ تبلغ تكلفة المنتج (بما في ذلك المبالغ المعادة) ما يقرب من ٥٠٪ من المبيعات. وهذا هو إجمالي الربح الذي ترتضيه العديد من الشركات، ولكن هذا الرقم لا يريحني على الإطلاق.

أنا أفضل هامش الربح الضخم؛ فكلما كان هامش الربح أكبر، كان الوضع أفضل. ولهذا فأنا أفضل المنتجات المعلوماتية. فالورق والحبر رخيصان. والتكلفة الأولية -الخاصة بالمنتج الفكري- من الممكن إهلاكها على مدار فترة حياة المنتج.

لنأخذ المثال السابق الخاص بكتاب تحقيق الثراء. الزيادة البالغة ١٠٠٪ (وتتراوح ما بين ٤ إلى ٨٪) لا يتبقى لي منها ما يكفي تكلفة التسويق. ولكن إذا تسنى لي صياغة نفس هذه المعلومات في نسق مختلف وبيعه كدورة دراسة منزلية، فقد يمكنني أن أتقاضى ٩٩ دولاراً، أو ١٩٩ دولاراً، أو حتى ٣٩٩ دولاراً لقاءه. ستزداد تكاليف منتجي وتكاليف الوفاء بطلبياته، ولكن هذه الزيادة هامشية فحسب. ومع ذلك سيزداد إجمالي هامش ربحي بقوة.

في القرن الحادي والعشرين هناك العديد من المشاريع التي تضمن هوامش ربح ضخمة. والواضح منها يرتبط بالمعلومات، ولكن المنتجات الترفيهية والكمالية توفر هوامش ربح ضخمة أيضاً.

إن أفضل ما يميز الهوامش الضخمة من منظور كونك مبتدئاً في المجال هو أنها تتيح لك مجالاً واسعاً للخطأ. وكقاعدة عامة، كلما زاد إجمالي هامش الربح، زادت السيولة التي تجنيها من كل عملية بيع. وكلما زادت السيولة النقدية التي يتمتع بها مشروعك في بدايته، أتيح لك الحفاظ على استمرارية المشروع بينما تستكشف النموذج الأمثل لاستقطاب العملاء؛ هذا النموذج الذي سيكفل لمشروعك النمو والتطور.

إمكانات البيع للعملاء الحاليين مرة أخرى

إن السمة الثالثة والأخيرة التي أبحث عنها في المشاريع الناشئة هي إمكانات البيع للعملاء الحاليين مرة أخرى. وأعني بـ "المبيعات لعملاء حاليين" منتجات وخدمات أكثر وأفضل وأغلى تباع لشريحة العملاء الحالية.

إنني أفضل المشاريع التي لا يفتأ عملاؤها يشترون منتجاتها. ويروق لي الشعور بأن العمل المنجز بغية استقطاب عملاء جدد هو العمل الذي سيحتاج إلى الجهد الأكبر. وتروق لي فكرة أن كل دولار أكسبه من وراء استقطاب عميل لشركتي، سيتبعه ٣ أو ٤ أو حتى ١٠ دولارات أخرى في الطريق.

إن البيع للعميل الحالي أسهل بمراحل من استقطاب هذا العميل في البداية. والشركات التي تتاح لها هذه الإمكانية تحقق مكاسب طائلة بشكل تلقائي لأنها تسمح لنفسها بإعادة استثمار ١٠٠٪ أو ما يزيد من مبيعاتها المبدئية في استقطاب المزيد من العملاء.

وعندما يتاح لديك نموذج تسويق فعال، وهامش ربح جيد، وإمكانية هائلة للبيع ثانية للعملاء الحاليين، اعلم أن لديك كل المقومات التي تساعد على نمو شركتك بشكل مطرد. وسيسمح لك هامشك ببناء قاعدة عملائك النشطة باستمرار، متخذاً الاحتياطات حتى لاحتمالات توقف بعض العملاء عن التعامل معه.

وبينما تنمو قاعدة عملائك سينمو معدل تكرار البيع لعملائك الحاليين بصورة تلقائية. وكلما زادت المنتجات المبيعة للعملاء الحاليين، زاد معدل الاستجابة (وعائد الدخل أيضاً) التي ستحظى بها من كل عميل حالي. وعندما تتعامل مع تطوير شركات صغيرة في مجالات تتميز بميزة البيع مجدداً لقاعدة العملاء الحالية، ستنعم بميزة خفض الضرائب التي تعد حقيقة رائعة من حقائق الحياة.

القاعدة الثالثة: تأكد من وجود سوق نشطة

إن أفدح الأخطاء التي يقع فيها رجال أعمال المستقبل هو فشلهم في استبيان ما إذا كان هناك سوق نشطة لمنتجاتهم أم لا.

ويقع هذا الخطأ في الأغلب عندما يخرق المرء القاعدة الأولى بأن يدشن مشروعاً لا يفقه عنه سوى القليل أو لا يفقه عنه أي شيء.

وهذا خطأ مفهوم، إذ يكون لديك اهتمام ما أو فكرة ملحة دائمة وتفكر في وسيلة لتحويلها إلى مشروع عظيم. وتفترض أن هناك كثيرين في هذا العالم ممن يشاركونك هذه المشاعر، وتتخيل أنه سيكون من السهل أن تبيع لهم منتجك أو خدمتك الجديدة.

وتتحدث إلى بعض الأصدقاء حول فكرتك ويدعمون جسارتك وإقدامك (على الرغم من أنهم لا يعلمون أي شيء حول الأمر أيضاً). وفي غمضة عين، ستجد أنك ضيعت عاماً من حياتك وأغلب مدخراتك في محاولة تدشين مشروعك الذي يفشل فشلاً ذريعاً من أول ترويج له.

وتسأل نفسك: "أين الخطأ؟".

الإجابة هي: لقد أغفلت استبيان ما إذا كانت هناك سوق نشطة لفكرتك.

يروق لنا جميعاً أن نتخيل أننا قادرون على ابتكار أشياء جديدة تستقطب العملاء بسهولة. والواقع أن ٩٩,٩٪ من هذه الأفكار الجديدة تؤدي إلى حالات فشل كثيبة ومحبطة. والسبب بسيط، ألا وهو: لا يوجد ما هو جديد تحت الشمس. وبالرغم من أنك قد تعتقد أن بنات أفكارك فريدة بالنسبة لك، إلا أن الأرجح أنها، أو غيرها من الأفكار الشبيهة، مجرد أفكار قديمة خطرت لعدد لا يحصى من الأشخاص؛ منذ شهور أو سنوات ماضية.

وهذا ينطبق على كافة مجالات العمل، ولكنه ينطبق بصفة خاصة متى كانت فكرتك الرائعة خارج مجال عملك الأصلي. وعلة هذا أن أغلب "الأفكار السديدة" لا تجدي لأسباب خفية على الدخلاء (بمن فيهم العمالة الجديدة)، ولكنها جلية لكل من أتيحت له الفرصة وشهد فشل مثل هذه الأفكار في الماضي.

والحل يكمن في اتباع القاعدة الأولى. فإن فعلت، فالأرجح أنك ستتفادى أغلب الأخطاء التي من الممكن أن ترتكبها. ولكن إذا كان لا مفر من (أو أنك تود فعلاً) اختراق مجال عمل لا تفقه فيه شيئاً، فلا تستثمر سنتاً فيه حتى تتيقن من وجود سوق نشطة تستقبل منتجك.

ما الذي أعنيه بهذا؟ إنني أتحدث عن عدد كبير جداً من المشترين في الأسواق الذين يشترون بالفعل منتجات شبيهة بمنتجك، إن لم تكن مطابقة له.

عند استثمار أموالك ووقتك في مشروعات جانبية، يجب أن تتحرى الحذر لكي لا تفسد كل شيء في محاولتك الأولى. وهناك وسيلة فعالة لزيادة احتمالات نجاحك ألا وهي التأكد من أن هناك سوقاً جاهزة لاستقبال منتجك بالفعل.

إنني لا أوصي باختراق سوق مزدحمة بمنتج ضعيف لا ابتكار فيه. ولكن فرص نجاحك بهذه الطريقة أفضل بكثير مما لو حاولت خلق سوق جديدة لمنتج غير مجرب.

عندما يتعلق الأمر بتدشين منتج جديد، فإن أفضل المراكز التي من الممكن أن يحتلها المرء هو الثاني أو الثالث. فإمكانية التسويق تثبت بعد النجاح الأول. فمن خلال احتلالك أي من المركزين الثاني والثالث، ستقل المخاطر التي تواجهك في الوقت الذي تظل فيه مستمتعاً بقوة الدفع التي تمخضت عن المنتج الأول في السوق.

ولكن حتى لو جئت في المركز الرابع أو الخامس، أو حتى العاشر في السوق، لازال في إمكانك إصابة النجاح طالما أنك تتبع سياسة تسعير منافسة لمنتجك، وتلح في بيعه، وتطور فوائده المميزة بغية تمييزه عن المنافس.

القاعدة الرابعة: صمم عرض بيع منفرداً

بينما تزداد معرفتك بعملائك، احرص دائماً على إعادة تصميم وتحسين منتجك بما يلبي حاجاتك بصورة أفضل.

هناك نظرية في مناهج إدارة الأعمال تعرف بتراجع الجودة. وفكرة هذه النظرية هي أن المرء يمكنه أن يدمر منتجاً ما تدريجياً بواسطة خفض تكلفة صناعته أو إنتاجه بمقادير ضئيلة بمرور الوقت. والمثال الذي سمعته كان يتعلق بالمياه الغازية التي كانت تتمتع بـ ٣٢ مكسب طعم كجزء من تركيبتها الكيميائية. وكشفت دراسة حول مذاق المياه الغازية أجراها مسئول تنفيذي مغامر واعٍ بمسائل التكلفة عن أن الشركة يمكنها إزالة أحد مكسبات الطعم دون أن يلحظ أحد العملاء أيَّ تغير في المذاق. وبعدها بعدة أشهر أجرى نفس المسئول التنفيذي اختباراً ثانياً وكشف أيضاً عن إمكانية إزالة مكسب طعم آخر دون أن يلاحظ العملاء أي تغير. وتكررت هذه الفكرة عشرات المرات على مدار عامين حيث لم يلحظ أحد تدني المذاق. وفجأة تأزمت أحوال السوق. وانخفضت المبيعات إلى النصف ولم يستطع أحد أن يعرف السبب.

وتفسر النظرية هذا المثال بقولها إنه على الرغم من تعذر تمييز التراجع الطفيف في الجودة، إلا أن الأثر التراكمي لا يخفى على العملاء. ولذا فإن القرار القاضي بعدم الحط من مكونات المنتج لا يجب وأن يكون مرهوناً باختبارات قصيرة الأجل ضيقة الأفق.

إذا كان من الممكن أن يتدهور المنتج من جراء التراجع التدريجي هذا، فما الذي يحول دون صعوده للقمة من جراء التحسين المتزايد؟

ما الذي يحول دون تحسن المنتج الجيد فيما يتعلق بكل من سماته الجوهرية ونجاحه في السوق؟

أعتقد أن المنتج الجيد من الممكن أن يتحسن على الصعيدين. وإنني من أقوى أنصار التحسين المستمر فيما يتعلق بالعملاء. ولكنني، بينما أوصي بإدخال تحسينات، لست من الحماقة بحيث

أقوم بإصلاح ما ليس عطباً. فكل تغيير يجب وأن يجرى اختباره بطريقتين: أولاً من قبل المطلعين داخل الشركة –الذين يتحتم وأن يدركوا جدية هذه التحسينات وجدواها– وثانياً بصورة موضوعية بواسطة قياس رد فعل المشترين.

متى تعلق الأمر بتحسين المنتجات، ركز تفكيرك دائماً على المنفعة: كيف يحسن هذا التغيير من تجربة المشتري؟ وفكر أيضاً في سياق عرض البيع الفريد: هل يمكنني تناول هذا التغيير بالحديث في إعلانات المنتج؟ وهل يحمل هذا التغيير في طياته منفعة يفتقر إليها المنافس؟

إذا كنت تحرص على تطوير منتجك بدقة وباستمرار، فستحافظ على بقائه لمدة أطول... وهذا من شأنه المساعدة على ازدهار عملك.

القاعدة الخامسة: ابتعد عن البيع بالتجزئة والمجالات المبهرة

يمكننا إيجاز هذا الجزء. إذا كانت فكرتك حول الأعمال الجانبية تنطوي على افتتاح محل بيع بالتجزئة أو اقتحام أي مجال آخر تعتقد أنه ساحر (ستجد أن السياحة وصناعة الترفيه هما أسوأ مجالين)، فادخر أموالك.

فأعمال البيع بالتجزئة من الممكن أن تصيب نجاحاً، ولكنها تنطوي على صعوبة بالغة وتستهلك الوقت بشدة، وأغلب الظن لا توفر لك عائد الاستثمار الذي تبحث عنه. والسياحة والترفيه أسوأ حتى من البيع بالتجزئة.

إذا كنت تمارس أحد هذه الأنشطة الآن، فأنت تعلم ما أعنيه. وإن لم تكن، فثق بكلامي. وستسعد لأنك وثقت بي.

القاعدة السادسة: اهتم بالبيع أولاً وتحسين منتجك لاحقاً

سبب آخر شائع وراء فشل المشروعات الناشئة هو نسيان أن إتمام الصفقة الأولى هو المهمة الأولى.

إن الكثيرين يدخلون عالم الأعمال معتقدين أنه يجب عليهم أولاً التعامل مع كافة التفاصيل قبل افتتاحهم مشروعهم. إنهم يقومون بتنفيذ كافة الخطط (أحياناً حتى النهاية)، ويؤجرون مكتباً ويقومون بتجهيزه، ويطبعون بطاقات العمل وكتيبات الشركة، ثم ينشغلون بمسائل تشغيلية وكمالية قبل أن يكتشفوا ما إذا كان في مقدورهم بيع منتجهم أم لا.

إن المشروعات الناشئة الناجحة تتمتع بنماذج تسويقية فعالة (انظر القاعدة الثانية)، والوسيلة الوحيدة التي تكتشف بها ما إذا كانت خططك التسويقية ستؤتي ثمارها أم لا هي اختبارها. واختبار هذه الخطط لا يعني إجراء دراسات تسويقية، أو معاينات مستقبلية، أو حتى تهيئة ظروف بيع مشابهة. فأغلب هذه الإجراءات مضيعة للوقت.

ولكي تتيح لمشروعك الصغير أكبر فرصة للنجاح، يجب أن تتوصل إلى طريقة مربحة لاستقطاب العملاء قبل أن يتدهور عملك. وهناك وسيلة وحيدة لذلك وهي شن حملة إعلانية ضخمة وعرض منتجك على عملائك الأساسيين.

وإذا قمت بتطبيق برنامج تسويقي مدفوع بالتسويق المباشر، فلن تضطر لإنفاق ثروة طائلة على اختبار إعلاناتك. كل ما عليك أن تبحث عن مجموعة من عناوين المشترين الذين اشتروا منتجات شبيهة جداً بمنتجك وأن تقوم بالترويج الجيد. (لا تبخل بأموالك فيما يتعلق بالإعلانات. استخدم أفضل كاتبي الإعلانات الذين تستطيع تحمل تكلفتهم).

يمكنك وبسرعة جداً: بواسطة تكريس الجزء الأكبر من وقتك ومالك ومواهبك على الإعلان: أن تعثر على أهم عنصر تحتاجه من أجل الإحاطة علماً بنشاطك الجديد: كيفية استقطاب عملاء جدد.

ليس هناك أهم من هذا الأمر في البداية. وكل ما يحلو لك أن تفعله -عدا ابتكار المنتج بالطبع- من الممكن أن يتأجل لاحقاً.

القاعدة السابعة: لا تسرف في إنفاق أموالك بعد الإخفاق

إذا قمت بشن حملة إعلانية ضخمة وفشلت، فأوقف كل شيء على الفور وأعد تنظيم خططك واستراتيجيتك.

قد تتعرض لإغراء إسراف مزيد من الأموال بعد الفشل بواسطة اختبار أفكار تسويقية أخرى. وقد يستقر رأيك على أنك إن قمت بإعادة ابتكار المنتج، ستنجح الحملة الدعائية التالية. قد تكون أي من أفكارك التالية للفشل، أو كلها، منطقية. ولكنك ستهدر أموالاً طائلة وستقلص من فرص مشروعك في إصابة النجاح لو لم توقف نشاطك على الفور بينما تعد العدة لاقتناص فرصة أخرى.

عندما أسترجع كافة المنتجات التي طرحتها في مشواري المهني (ولقد بلغ عددها المئات على الأقل)، لا أذكر منها سوى القليل الذي بدأ ضعيفاً واكتسب قوة لاحقاً. وأغلب تدشينات المنتجات الجديدة التي تبدأ مشوبة بشكاوى تتدهور ويأفل نجمها في النهاية. أما تلك التي تبدأ متعثرة، فتنتهي نهاية مأساوية.

إن الغرور عادة هو الذي يدفع المرء للمضي قدماً في تطبيق فكرة عملية أوضح السوق أنه لن يتقبلها. وهذا الخطأ، أو الغرور الذي ينتاب رجال الأعمال، لا يشيع فقط بين صغار رجال الأعمال، بل بين كبار رجال الأعمال الناضجين الناجحين أيضاً.

ولجعل قرارك المتعلق بالخروج من النشاط أسهل، حدد لنفسك حداً لوقف الخسائر قبل الشروع في الاختبار الأول. وحدد مقدار العائد الذي تتوقع أن تحصل عليه من الحملة الإعلانية وتمسك به، حتى وإن كانت النتائج قريبة.

إذا لم تنفق أموالك، ووقتك، وينفد صبرك كله على فكرة لا بأس بها أو فكرة سيئة، فسيكون لديك القدر الكافي من كل منها بما يكفل لك العودة بحملة إعلانية ناجحة في المحاولة الثانية.

الخطوة ٦

تقاعد مبكراً

إذا كنت تتبع البرنامج الذي خططته لك إلى الآن، فسوف تكون قادراً على التقاعد خلال فترة تتراوح بين ٧ و ١٥ عاماً؛ وربما قبل ذلك بكثير.

وإذا كان برنامج تحقيق الثراء الشخصي يشمل على الأقل مشروعاً جانبياً واحداً، فالأرجح أنك ستحصل في نهاية الأمر على مال يفوق ما تحتاج إليه في حقيقة الأمر.

هدف هذا الكتاب هو مساعدتك على تنمية مهارة أو عدة مهارات خاصة بتحقيق الثراء واكتساب سلوكيات مالية معينة حتى يصبح الثراء تلقائياً بالنسبة لك. وبمجرد إجادة هذه المهارات واكتساب العادات الجديدة، سوف تصبح أكثر ثراءً مع كل يوم يمر، حتى بعد أن تكون قد تخليت عن اعتبارك لتحقيق الثراء بمثابة الهدف الأساسي لك. في الواقع، عندما تصبح ممن يحققون الثراء بشكل تلقائي، سوف تستمر قيمتك في التزايد حتى وإن لم تقضِ أبداً لحظة بعد ذلك في التفكير في المال.

هذا شيء طيب؛ فأنت تتحرر من أجل التركيز أكثر على التفكير في الأمور الأخرى بدلاً من مجرد التفكير في الأمور المتعلقة بالمال. لكنك سوف تقرر لنفسك بمجرد أن تصبح ثرياً.

في هذا الفصل الأخير من الكتاب، سوف أقوم بثلاثة أشياء:

١. سوف أشرح لك المنطق الذي يقف وراء فلسفة استثماري.

٢. سوف أعرض عليك أربعة نماذج لحقائب استثمارية؛ وذلك كي أعطيك فكرة عن الكيفية التي ينبغي أن تتغير بها حقيبتك الاستثمارية بينما تتقدم نحو استقلالك المادي وتحققه في النهاية.

٣. سوف أوضح لك أسباب عدم وجوب تقاعدك بشكل كامل بعد أن تحقق الاستقلال المالي. وسوف أخبرك بأسباب عدم نجاح فكرة التقاعد بالنسبة لمعظم الناس؛ وكيف تجعله فكرة ناجحة بالنسبة لك.

الأسهم والسندات مقابل العقارات والمشروعات

حيث إن جزءاً كبيراً من رسالتي الإلكترونية Early to Rise (earlytorise.com) مخصص للأنشطة التجارية، فإن الكثير من القراء الذين يقرءون المجلة لأول مرة يعتقدون خطأً أنني أحبذ المغامرة. أما القراء الذين يقرءون المجلة منذ وقت طويل، فلديهم معرفة أفضل من ذلك.

لقد كنت ولازلت مستثمراً متحفظاً جداً. فباعتباري شخصاً بدأ من لا شيء وكسب ماله عن طريق العمل بجد، فإنني أشعر بعدم الارتياح من فكرة رؤية هذا المال وهو يختفي من أمام عيني.

في أحد كتب دونالد ترامب -أعتقد أنه كان كتاب Think Like a Billionaire- أوصى ترامب بقاعدة مألوفة إلى حد ما بشأن الاستثمار. فحتى تحدد النسبة المئوية لمجموعة استثماراتك في الأسهم، اقترح ترامب القيام بطرح سنك من ١٠٠. فإذا كنت تبلغ من العمر ٣٠ عاماً مثلاً، ينبغي عليك أن تحصل على ٧٠٪ من أصولك المستثمرة في صورة أسهم و ٣٠٪ في صورة سندات. وإذا كنت تبلغ من العمر ٦٠ عاماً، ينبغي أن يكون لديك ٤٠٪ منها في صورة أسهم و ٦٠٪ في صورة سندات.

وهذه ليست نصيحة سيئة إذا كنت تعتقد كما يعتقد المستشارون الماليون أن هناك طريقتين اثنتين فقط للاستثمار: في الأسهم والسندات.

والمنطق الذي يقف وراء هذه القاعدة بسيط: كلما كانت سنك أصغر، كان هناك قدر أكبر من المغامرة ينبغي أن تكون على استعداد له (الأسهم تكون أكثر مخاطرة من السندات). ويمكنني أن أفهم المعنى الذي يستند إليه هذا الموقف؛ خصوصاً بالنسبة للناس الذين لديهم مصدر دخل واحد والذين ينعقد أملهم الوحيد على تحقيق الاستقلال المالي وهو استثمار مدخراتهم على مدى ٤٠ أو ٥٠ عاماً. لكن كما قلت في بداية هذا الكتاب، ليس لدي شيء أقوله للذين لديهم وقت كافٍ لتحقيق الثراء؛ أولاً لأنهم قليلو العدد وثانياً لأنهم لا يحتاجون إلى نصيحتي.

فهذا الكتاب ورسالتي الإخبارية الإلكترونية EArly to Rise من أجل الناس الذين يريدون أن يصبحوا أثرياء خلال فترة تتراوح بين ٧ سنوات و ١٥ سنة. والطريقة الوحيدة لتحقيق ذلك

-كما حاولت أن أثبت في الصفحات السابقة هي (١) تحقيق دخل أكبر بصورة هائلة من دخلك الحالي و(٢) استثمار نسبة لا بأس بها من دخلك الإضافي في مشروع جانبي واحد على الأقل و/أو في المجال العقاري.

والمشروع الجانبي إذا كان ناجحاً، يمكن أن يحقق لك عوائد نسبتها ٢٠-١٠٠٪ كل عام. والعقارات إذا تم شراؤها بذكاء وحكمة، يمكن أن تحقق لك عوائد نسبتها ١٥٪-٢٥٪ أو أكثر. وإذا استثمرت في مشروع جانبي بجانب استثمار عقاري، فسرعان ما ستختفي رغبتك في الاستثمار في سوق الأوراق المالية.

والسبب بسيط: الاستثمار الناجح في سوق الأوراق المالية أمر صعب جداً جداً. فأولاً ينبغي أن يكون لديك فهم شامل للمشروع أو الشركة التي تشتريها. وثانياً ينبغي أن تكون قادراً على معرفة سوقها جيداً بما يكفي لتوقع إيرادات أو مكاسب مستقبلية منها. وثالثاً ينبغي أن تكون قادراً على التنبؤ بالأفكار والرؤى المستقبلية للبورصة بخصوص شركتك. وأخيراً ينبغي أن تكون قادراً على اكتشاف مدى ثقة المستثمرين.

لكن هذا ليس معناه أن الاستثمار في سوق الأوراق المالية لا يمكن النجاح فيه. ففي فترة ١٠ سنوات، هناك العديد من خبراء الاستثمار الذين لهم إنجازات تفوق بشكل هائل ما هو معتاد في السوق. ومع ذلك هؤلاء الخبراء بمثابة استثناءات. فإذا كنت تتمتع بحظ عادي أو سيئ (مثلي)، فسوف ينتهي بك الحال أن تجد نفسك بين الخاسرين.

وهذا هو سبب أنني أعرض بشكل دائم وبشدة عن تخصيص جزء كبير من مالي للأسهم والاستثمار في سوق الأوراق المالية. فحيث إن الجزء الأكبر من مالي أستثمره في المشروعات الصغيرة والمجال العقاري، فإنني لا أشعر برغبة في ذلك. فأنا أفضل أن أستثمر معظم مالي في مشروعات واستثمارات بعيدة عن المخاطرة.

وبعبارة أخرى، أنا أنظر إلى الاستثمار بصورة أوسع وأشمل من معظم المستشارين الماليين. فأنا أحب الأسهم والسندات، لكن أحب العقارات والمشروعات أكثر بكثير. وإذا طُلب مني ترتيب هذه الاستثمارات على أساس المخاطرة/العائد، فسوف يكون على النحو التالي:

الاحتمالات المنطقية للأرباح السنوية في فترة ٧-١٠ سنوات

أسهم:	المدى: ٤٪ إلى ١٥٪	الهدف: ١٢٪
سندات:	المدى: ٢٫٥٪ إلى ٦٪	الهدف: ٥٪ (غير خاضع للضرائب)
مشروع جانبي:	المدى: ٢٥٪ إلى ١٠٠٪	الهدف: ٣٠٪
عقارات إيجارية (مرتهنة عقارياً):	المدى: ١٥٪ إلى ٥٠٪	الهدف: ٢٥٪

ماذا عن المخاطرة؟ على مقياس يتراوح من ١ إلى ١٠ (رقم ١ يمثل أقل معدل خطورة ورقم ١٠ يمثل أكبر معدل خطورة) إليك الكيفية التي أرتب بها هذه البدائل الاستثمارية الأربعة:

أسهم: ٨

سندات: ٢

مشروع جانبي: ٦

عقارات: ٣

وليست هذه تقييمات مقررة علمياً. إنها أفضل من ذلك. فالأرقام تمثل ما يخبرني به حدسي وإحساسي الداخلي. فبعد ٣٠ عاماً من الاستثمار (وعملي في مجال النشر الاستثماري)، أعتقد أنني قمت بما يكفي ورأيت ما يكفي لأن يؤهلني للمعرفة:

ثقتي في المشروعات الصغيرة أساسها تجاربي وخبراتي الشخصية

المشروعات الصغيرة تسهم في الاقتصاد العام أكثر بكثير مما يُعتقد. فمعظم الوظائف الجديدة يتم إيجادها من خلال المشروعات الصغيرة. ومعظم الأفكار الرائعة تتولد من خلالها أيضاً. وأصحاب المشروعات الصغيرة يعملون بجد أكبر من المنافسين الكبار لأنهم مضطرون إلى ذلك. وفي عملهم بجد أكبر، يتوصلون إلى تجديدات وابتكارات تفيد العالم.

لقد حالفني الحظ بأن قمت ببدء الكثير من المشروعات الصغيرة الناجحة على مدى سنوات. ومعظم هذه المشروعات أصبح بمثابة مؤسسات وشركات رأسمالها ملايين الدولارات. وبعضها أصبح أكبر وأكبر بكثير. من المحتمل أن يعطيك هذا السجل الرائع موقفاً عقلياً إيجابياً. لكنني مؤمن بأن تفاؤلي في محله. ودليلي على ذلك هو عشرات الآلاف من رجال الأعمال الآخرين الذين يبدءون بنجاح مشروعاتهم وشركاتهم كل عام. العديد من الناس يفشلون في مجال التجارة والأعمال، لكن الكثيرين ينجحون فيه. وإذا طرحت الإخفاقات الحمقاء –أعلى معدل للحماقة في المطاعم يليها النشاط السياحي والفندقة والرياضة ومجال التجزئة– فسوف يفوق عدد النجاحات عدد الإخفاقات بكثير.

عندما أفكر في تجربتي الشخصية وتجارب الآخرين الذين قمت بتدريبهم وتوجيههم وأتأمل النتائج الهائلة التي تم تحقيقها، أشعر بأن بدء مشروع صغير ليس بنفس هذه الخطورة التي يتصورها البعض.

يمكنك أن تقلل من معدل الخطورة عند بدء مشروعك الصغير عن طريق التركيز على ما تعرفه فعلاً. وأقصد بذلك أن تكون على معرفة تامة بـ (١) المنتج الذي تبيعه أو الخدمة التي تقدمها و(٢) الطريقة الأساسية التي سوف تبيع بها.

كثيرون من رجال الأعمال الناجحين يتبعون هذه القاعدة. فهم يقضون آلاف الساعات في تحديد الكيفية التي يحقق بها مشروع معين نجاحاً؛ وبمجرد أن يفهموا ذلك، نادراً ما يتجهون إلى شيء مختلف تماماً.

وقاعدتي الشخصية الخاصة ببدء مشروع جديد ترتكز على الخطوات التدريجية. وأقصد بذلك أنني أكون على استعداد لأن أجرب شيئاً جديداً، لكن بالتدريج. فمثلاً إذا تعلمت الكيفية التي أبيع بها طعام قطط باستخدام إعلانات كبيرة على الإنترنت، فربما أفكر في بدء مشروع لبيع طعام قطط باستخدام إعلانات صغيرة في المجلات. (هذه خطوة بسيطة. فإذا لم أستطع فهم الإعلانات الخاصة بالمجلات، يمكنني الخروج بسرعة وبأمان). لكنني لا أدخل في مشروع خاص بمنتجات الرعاية الصحية للقطط عبر البريد المباشر؛ حتى وإن كنت أستطيع إقناع نفسي بأنني خبير في بيع منتجات القطط. فبيع منتجات الرعاية الصحية للقطط عبر البريد المباشر يبعد بخطوات كثيرة جداً عن قدراتي الأساسية.

إذا قمت باكتساب مهارة وخبرة في مجال معين ولم تشرد بعيداً جداً عنه، فسوف تشعر بالثقة دائماً بأنك تستطيع إقامة مشروع جديد دون الكثير من المخاطرة.

المجال العقاري دائماً كان ناجحاً معي

أشعر بالتفاؤل والثقة في مجال التجارة والأعمال. وأشعر بنفس التفاؤل والثقة في المجال العقاري.

الاستثمار في سوق الأوراق المالية أكثر مخاطرة من الاستثمار العقاري بالنسبة لي وذلك لسببين: (١) خسرت مالاً عندما قمت بالاستثمار في سوق الأوراق المالية مرة بعد أخرى، و(٢) رأيت الكثيرين غيري يخسرون أموالهم في سوق الأوراق المالية. وأكرر هنا أنني أعتقد أن الاستثمار في سوق الأوراق المالية بمثابة استثمار جيد على المدى الطويل. لكن المدى الطويل هنا فترة تتراوح بين ١٠ و ٢٠ عاماً. وحيث إننا مهتمون هنا بتحقيق الثراء خلال ٧-١٥ عاماً (وحيث إن السوق مرتفعة بشكل بالغ في قيمتها حالياً)، فلا أشعر بالثقة في الاستثمار بسوق الأوراق المالية.

لكن حيث إنني بدأت بحماس في الاستثمار العقاري -منذ حوالي ١١ عاماً- فإنني لم أخسر مالاً في صفقة واحدة. وأسوأ صفقتين دخلت فيهما منذ درسي الكبير الأول (الكارثة) حققتا عوائد نسبتها ٧٪ و ١٢٪ سنوياً. وهذا لا يشمل المكاسب الضريبية التي كان لا بأس بها. إذن معظم الاستثمارات العقارية التي قمت بها كانت تتراوح في مستواها ما بين جيدة ورائعة.

وإليك ثلاثة أمثلة حديثة:

١. اشتريت منزلاً منذ ثمانية أعوام بمبلغ ١٧٥٠٠٠ دولار وأنفقت على تجديده ٢٥٠٠٠ دولار. هذا المنزل بيع بعد أربعة أعوام من شرائه بمبلغ ٣٩٥٠٠٠ دولار.

٢. اشتريت أنا وصديق لي مبنى سكنياً يحتوي على ثلاث شقق منذ أربعة أعوام مقابل ٢٥٠٠٠٠ دولار يحقق إيجاراً نقدياً كل شهر وثمنه اليوم يقدر بـ ٤٠٠٠٠٠ دولار على الأقل.
٣. اشتريت مبنى سكنياً يتألف من ١٩ وحدة مع صديق آخر العام الماضي بمقدم مقداره ٤٠٠٠٠٠ دولار. وهذا المبنى السكني ارتفع ثمنه بمقدار ٥٠٠٠٠٠ دولار على الأقل، معطياً إيانا عائداً جيداً جداً خلال عام واحد.

لست مثل دونالد ترامب. ولا أعتبر نفسي حتى مستثمراً محترفاً في مجال الاستثمار العقاري. أنا مسوق محترف جعل من الاستثمار العقاري مشروعاً جانبياً مربحاً له. لكن خلال ١١ عاماً من نشاطي في هذا المجال، نمت استثماراتي العقارية بشكل سريع. فالعقارات لم تخفق أبداً في تزويدي بدخل جيد دائماً. وفيما يتعلق بالأصول، ممتلكاتي العقارية الإيجارية غطت تكلفتها ذاتياً وحققت لي نسبة عوائد تعدل العوائد التي كنت أستطيع تحقيقها من الأسهم والسندات ١٠ مرات.

وبصفتي مواطناً أمريكياً، أعتقد أننا أشرفنا على نهاية فترة ازدهار هائل في المجال العقاري. فبمنظور أي شخص خبير بالأمر، خرجت أسعار العقارات عن نطاق السيطرة. وفي بعض المواقع، هذا قد يعني خفضاً هائلاً للقيمة. وفي مناطق أخرى أفضل (مدن معينة في جنوب وجنوب غرب الولايات المتحدة)، قد يعني هذا انخفاضاً في الأسعار نسبته ١٠٪ أو ١٥٪ لمدة ٢-٤ أعوام. وأسوأ انخفاض للقيمة من المحتمل أن يحدث في المباني السكنية ذات الملكية المشتركة، والتي يبالغ عادة في قيمتها وتمويلها ويتم امتلاكها بواسطة مضاربين أثناء فترات الازدهار. إنني على ثقة بأنك ستكون قادراً على إيجاد صفقات عقارية جيدة هذا العام والعام الذي يليه وكل عام بعد ذلك أثناء فترة الانكماش.

أربعة نماذج لحقائب استثمارية؛ حقيبة لكل مرحلة من مراحل تحقيق الثراء

الآن تعرف رأيي في الأسهم والمشروعات الصغيرة والعقارات. وماذا عن السندات؟ إنني أحبها. وأوصيك أن تستثمر فيها بنفس الطريقة التي أستخدمها: تقوم بشرائها وتسعد بالعائد المضمون وتنساها.

بوضوح هذا المنظور في عقلك، سوف ترى أن هناك جدوى من الحقائب الاستثمارية الأربع التالية، والتي تقوم كل واحدة منها على أساس مرحلة من مراحل تحقيق الثراء.

- المرحلة الأولى: صافي قيمتك القابلة للاستثمار أقل من ٢٥٠٠٠ دولار.
- المرحلة الثانية: صافي قيمتك القابلة للاستثمار ما بين ٢٥٠٠٠ و ١٠٠٠٠٠ دولار.
- المرحلة الثالثة: صافي قيمتك القابلة للاستثمار أكثر من ١٠٠٠٠٠ دولار لكن أقل مما تحتاج إليه كي تصبح مستقلاً من الناحية المالية.
- المرحلة الرابعة: أنت مستقل من الناحية المالية.

المرحلة الأولى: كيف تبدو حقيبتك الاستثمارية

عندما يكون صافي قيمتك القابلة للاستثمار أقل من ٢٥٠٠٠ دولار

في قاعة استقبال بأحد المؤتمرات المتصلة بتحقيق الثراء، اقترب مني أحد الرجال ولديه شكوى. واقترحت عليه أن نجلس سوياً حتى أتمكن من إعطائه الاهتمام الكافي الذي كان يحتاج إليه على ما يبدو.

سألته قائلاً: "ما الذي أصابك بالإحباط؟".

وأجابني قائلاً: "أنت تقضي وقتاً هائلاً في التحدث عن العمل بجد وبدء مشروع جانبي يحقق دخلاً ثانياً والاستثمار في المجال العقاري. وهذا يمثل متاعب كبيرة جداً بالنسبة لمعظم الناس".

وأجبته بقولي: "لكنه أمر يحقق نجاحاً".

وقال لي: "ربما ينجح وربما لا ينجح. لكنني مهتم بالاستثمار في سوق الأوراق المالية. وينبغي أن تعطي المزيد من المعلومات عن هذا الجانب".

أوضحت له أنه في حين أن معظم مؤتمرات الاستثمار تركز بشكل حصري على الأسهم والاستثمار في سوق الأوراق المالية، فإننا في حاجة إلى التحدث عن طرق أكثر أمناً وتحقيقاً للأرباح من أجل تحقيق الثراء.

ويبدو أنه لم يسمعني. فقد أخبرني قائلاً: "أيضاً أريد أن أعرف المزيد عن الكيفية التي أحصل من خلالها على عقود بشأن استثمارات محسوبة بأسعار مستقبلية، وكذلك الكيفية التي أحقق بها أرباحاً من خلال الاستثمار في الذهب والموارد الطبيعية".

قلت له: "لن أعطيك نصائح فردية بشأن استثمارك السلبي". ومع ذلك لم أستطع منع نفسي من التساؤل عن عدد ملايين أو بلايين الدولارات التي كان يمتلكها هذا الرجل. لذلك سألته. وهذا هو ما أخبرني به: صافي قيمته الكلية كان يشتمل على حقوق ملكية في منزل يحبه كانت قيمته ٢٥٠٠٠٠ دولار ومبلغ يقدر بحوالي ١٨٠٠٠ دولار في البنك كان يستثمره بحماس في الأسهم.

وهذه لم تكن المحادثة الوحيدة من هذا النوع. فمن بين ٨٠ شخصاً يسعون لتحقيق الثراء، ثلثهم على الأقل كانوا مستثمرين صغاراً. والشيء المثير أنهم عندما طُلب منهم في وثيقة التسجيل

ترتيب الأنواع المختلفة من الاستثمارات حسب اهتمامهم بها، بدا أن هناك علاقة عكسية بين صافي القيمة وسوق الأوراق المالية. فالحاضرون الأكثر ثراءً كانوا مهتمين جداً بالعقارات والمشاريع الجانبية وصور الاستثمار البديلة؛ في حين أن المبتدئين كانوا يرغبون في تحقيق ثرائهم عن طريق شراء وبيع الأسهم.

وفي اليوم التالي، وأنا أتحدث إلى الحاضرين جميعاً، قمت بتوضيح ما لا ينبغي على المبتدئين في تحقيق الثراء أن يفعلوه.

١. أولاً، عند تحديد صافي قيمتك القابلة للاستثمار، لا ينبغي أن تجعل الحساب متضمناً أسهم بيتك الحالي ما لم تكن تخطط لبيعه وشراء منزل أقل ثمناً أثناء التقاعد. وحتى إذا كنت عازماً على ذلك، يمكنك أن تحسب فقط الفارق بين القيمة الحالية لمنزلك والرهن العقاري والتكلفة التي سيكلفك إياها شراء منزل آخر يسعدك. وباستخدام مثال الشخص الذي حضر مؤتمرنا وكان غير راضٍ، اعترف هذا الشخص بأنه ليس هناك أمل كبير في إيجاد منزل تقاعد لطيف في حيٍ يستحوذ على إعجابه بمقابلٍ أقل من حقوق الملكية التي كانت لديه في منزله الحالي.

٢. وثانياً، لا ينبغي أن تستثمر في أسهم وخيارات إذا كان صافي قيمتك القابلة للاستثمار أقل من ٢٥٠٠٠ دولار. وفي مثالنا، هذا الرجل كان يستثمر كافة مدخراته في سوق الأوراق المالية: ١٨٠٠٠ دولار. هل يمكنك أن تتصور مستوى الخطورة الذي كان يقدم عليه هذا؟

هذا صحيح. والأرجح أنك لن تسمع هذا أبداً من أي خبير آخر بتحقيق الثراء. إذا لم يكن لديك أكثر من ٢٥٠٠٠ دولار من أجل الاستثمار، فإنه لا ينبغي عليك على الأرجح أن تستثمر في الأسهم الفردية؛ وبالتأكيد لا ينبغي عليك أن تضع مالك في خيارات واستثمارات محسوبة بأسعار مستقبلية.

والسبب بسيط: أنت تريد أن تصبح ثرياً خلال فترة تتراوح بين ٧ و ١٥ عاماً؛ والأفضل في أقل من ٧ أعوام. ليس هناك طريقة يتحول من خلالها مبلغ الـ ٢٥٠٠٠ دولار إلى شيء يمكن أن يطلق عليه حتى ثروة في هذه الفترة الزمنية؛ بالرغم من أن هناك الكثير من خبراء الاستثمار المحترفين الذين يخبرونك بغير ذلك. في الواقع، هناك الكثير من المؤسسات التي تسعى لإقناعك زيفاً بهذا الأمر.

إذن ما الذي يمكن أن تفعله بـ ٢٥٠٠٠ دولار؟ أو ١٨٠٠٠ دولار بالنسبة لهذا الأمر؟

إذا كان مداك الزمني هو سبع سنوات أو أقل، فهناك إجابة واحدة فقط: ابدأ مشروعاً جديداً. لا يمكنك أن تبدأ مشروعاً كبيراً بـ ١٨٠٠٠ دولار. فمثلاً لا يمكنك أن تفتح مطعماً أو

تبتكر خط إنتاج جديداً للأدوية العلاجية. لكنك لا تحتاج إلى الدخول إلى هذه المجالات على أية حال. (فالنسبة بين المخاطرة والعائد ليست في صالحك).

الأفضل بكثير أن تبدأ مشروعاً لبيع شيء تعرفه؛ مثل مستلزمات تنسيق الحدائق أو رعاية الحيوانات الأليفة. فتستطيع أن تبدأ مشروعاً صغيراً مثل هذا مقابل عدة آلاف من الدولارات إذا بدأت صغيراً وسرت بتمهل في البداية.

لقد قمت بتعليم الكثير من الأصدقاء والأقارب الكيفية التي يبدءون بها مشروعات صغيرة. وكانت السنوات الأولى بمثابة كفاح؛ لأنهم كانوا يحاولون أن يجدوا طرقاً لاجتذاب عملاء جدد بكفاءة. وبمجرد العثور على طريقة، كانت الأمور تزداد سهولة. فزيادة المبيعات الإضافية (بيع منتجات أخرى عادة ما تكون أغلى ثمناً للعملاء الحاليين) تكون أمراً سهلاً نسبياً وكذلك تحسين العمليات.

وعادة ما يصل المشروع الصغير من هذا النوع إلى نقطة التعادل أو يفقد قليلاً من المال في العام الأول، ويحقق راتباً لا بأس به لصاحبه في العام الثاني، ويحقق أرباحاً ملحوظة -بالإضافة إلى راتب إدارة جيد- في العام الثالث. وبعد ذلك، عادة ما يستمر النمو والصعود.

يمكنك أن تستثمر قدراً بسيطاً من المال (والكثير من العمل الجاد والوقت المنفق بشكل جيد) في مشروع صغير وتراه ينمو إلى مشروع قيمته مليون دولار خلال سبع سنوات. لقد حققت هذا مرات عديدة. وقمت بتدريب أناس استطاعوا أن يحققوا نفس الشيء. والقصص تنشر في المجلات كل شهر عن أشخاص حققوا مثل هذا.

لكن دعنا نكن صرحاء. فقط بمبلغ يتراوح بين ١٨٠٠٠ دولار و ٢٥٠٠٠ دولار من أجل الاستثمار، لن يكون الأمر سهلاً. وهذا هو سبب أنني أحب أن أشجع قراء رسالتي الإلكترونية Early to Rise الذين في هذه المرحلة الأولى من تحقيق الثراء على أن يركزوا معظم وقتهم وجهودهم على زيادة دخلهم. ومضاعفة دخلك خلال عام أو عامين أمر ممكن تماماً إذا اتبعت نصيحتي التي أعطيتها لك في الفصل ٤. وإذا ضاعفت دخلك ولم تغير أسلوب حياتك، فسوف يكون لديك المزيد من المال المتبقي الذي يضمن لك نجاح مشروعك الجانبي الصغير.

فيما يلي خمسة أشياء أوصيك بها إذا كنت في هذا الموقف:

١. ابحث عن طريقة تزيد بها راتبك بشكل هائل عن طريق جعل نفسك أكثر قيمة في عملك.
٢. قاوم إغراء إنفاق المزيد من المال بينما يرتفع دخلك.
٣. استثمر بعض مدخراتك في منزل صغير سعر البيع المطلوب له أقل من قيمته الحقيقية وقم بإصلاحه سريعاً وبيعه للحصول على ربح منه.

٤. قم بإعادة استثمار رأس المال الأصلي إضافة إلى الربح في صفقة عقارية أخرى. استمر في القيام بهذا إلى أن يصبح الأمر بمثابة عادة محببة إلى نفسك.

٥. استثمر نسبة أخرى من مدخراتك في مشروع جانبي تعمل فيه أثناء العطلة الأسبوعية. بع منتجاً أو خدمة تعرفها وتفهمها. وتأكد من أنك لست أول من ينشط في هذا المجال. فإذا لم يكن هناك آخرون يبيعون نفس الشيء بهمة وحماس، فأنت لا تحتاج لأن تكون في هذه السوق. فالفكرة هنا هي أن تدخل سوقاً نشطة بصورة أفضل/أذكى/أرخص للمنتج أو الخدمة التي يبيعها الآخرون. بع فقط عن طريق الاستجابة المباشرة، الصحافة والبريد والإنترنت. امضِ قدماً وتعلم من أخطائك.

المرحلة الثانية: ما الذي نستثمر فيه

عندما يكون لديك مبلغ يتراوح بين ٢٥٠٠٠ دولار و ١٠٠٠٠٠ دولار

عندما تصل إلى المرحلة التالية –أي عندما يكون لديك مبلغ يتراوح بين ٢٥٠٠٠ دولار و١٠٠٠٠٠ دولار من أجل الاستثمار– يمكنك أن تستخدم طريقة متعددة الخطوات في استثمارك. أنا عن نفسي أحب الطريقة البسيطة التالية المكونة من خمسة أجزاء.

١. *النقد*. أول مبلغ من المال تقوم بادخاره ينبغي أن يكون مخصصاً للطوارئ. وهذا المبلغ ينبغي وضعه في مكان آمن لك يسهل الوصول إليه، مثل خزانة البيت أو في صندوق إيداع بالبنك. والمقدار الذي ينبغي أن تحتفظ به من أجل الطوارئ يعتمد على موقفك الشخصي: مقدار المال الذي تنفقه في العادة ومدى إمكانية الاعتماد على دخلك وما إلى ذلك. ولكن كقاعدة موثوقة، أنا أوصيك بأن تحتفظ بـ ١٠٪ من صافي قيمتك القابلة للاستثمار. فإذا كان لديك ١٠٠٠٠٠ دولار، فإن هذه النسبة تعدل ١٠٠٠٠ دولار.

٢. *العقارات المحققة للدخل*. إنني أوصي جميع الناس بمن فيهم المبتدئون أن يستثمروا في المجال العقاري. فإذا بدأت وأنت لديك أقل من ٢٥٠٠٠ دولار في الاستثمار وإبرام صفقات عديدة، فبحلول الوقت الذي تصل فيه صافي قيمتك القابلة للاستثمار إلى ١٠٠٠٠٠ دولار، ينبغي أن يكون لديك مصدر ثانٍ مربح ونشط للدخل.

٣. *المشاريع الجانبية*. إذا لم تكن قد أردت الدخول في مشروع جانبي عندما كان لديك ٢٥٠٠٠ دولار، ينبغي أن تفكر في ذلك في هذه المرحلة. ولست في حاجة لأن تخاطر بالكثير جداً من المال. استثمر ١٠٠٠٠ دولار بتحفظ في مشروع تفهمه وانظر إلى أين يأخذك هذا.

يمكنك مثلاً أن تبتكر مشروعاً جانبياً عن طريق الاستفادة من مهارة لديك حالياً (سواء كانت تلك المهارة في المحاسبة أو القانون أو التأليف أو التحرير أو الشراء، إلخ)

أو مهارة يمكنك اكتسابها (في التصميم الجرافيكي أو كتابة الإعلانات أو كتابة السير الذاتية، إلخ). أو يمكنك أن تحول هواية (مثل جمع الطوابع أو تنسيق الحدائق أو رعاية الحيوانات الأليفة) إلى مشروع تسويق مباشر يعتمد على الإنترنت ويحقق لك أرباحاً.

وبينما ينمو مشروعك الجانبي، سوف يتطلب منك أن تعيد استثمار بعض الأرباح في ابتكار منتجات جديدة وتعيين موظفين وإطلاق حملات إعلانية جديدة. ينبغي أن تتيح حيزاً للنمو، لكن اجعل هذا الحيز محدوداً حتى تتجنب النمو بسرعة كبيرة جداً تفقدك السيطرة في نهاية الأمر وتسبب لك مشكلات.

٤. *العقارات الإيجارية.* الحيلة التي تجعل بها هذا الأمر مجدياً معك في هذه المرحلة الثانية من تحقيق الثراء هي أن تشتري بتحفظ؛ أقصد أن تتأكد من أن الإيجار الذي تتلقاه سوف يغطي على الأقل (لكن ينبغي أن يتجاوز) تكلفة الاحتفاظ بالعقار. أنا أوصيك بأن تبدأ بالعقارات الصغيرة حتى تقلل من مقدار المخاطرة. فهي سوف تمنحك أفضل فرصة لتحقيق تدفق نقدي إيجابي شهري. لكن ما مقدار المال الذي ينبغي أن تستثمره؟ إذا كان لديك صافي قيمة مقداره ١٠٠٠٠٠ دولار، فأنا أقترح عليك استثمار أكثر من النصف بقليل. ولنقل ٦٠٠٠٠ دولار.

٥. *وسائل الدخل الثابت.* باقي مالك ينبغي أن يكون في صورة سندات بلدية وسندات خزانة. فوسائل الدخل الثابت من هذه النوعية لا تمنحك عائداً كبيراً ولكنها آمنة.

في المرحلة الثانية، ينبغي أن يكون شغلك الشاغل هو الأمان.

سوف تلاحظ في هذه المرحلة الثانية أنه ليس هناك أسهم أو استثمارات محسوبة بأسعار مستقبلية أو عملات نادرة أو معادن أو مشتقات. وهناك سبب وجيه وراء ذلك. فعندما يكون لديك أقل من ١٠٠٠٠٠ دولار من أجل الاستثمار وليس لديك وقت طويل من أجل أن تصبح غنياً، ينبغي أن تركز على شيئين فقط:

١. الاستمرار في زيادة دخلك عن طريق الاستمرار في صقل مهارة لديك مقدرة مالياً مثل البيع أو التسويق أو تطوير المنتجات أو إدارة الأرباح.
٢. استثمار الفائض في مضاربات حقوق ملكية تحقق عوائد عالية.

إذا قمت بالتركيز على هذا لعدة سنوات، فالأرجح أنه سيتوفر لديك كم هائل من النقد يفوق ما تحتاج إليه من أجل مشروعك الجانبي واستثماراتك العقارية. وهذا النقد الإضافي ينبغي أن يظل في وضع آمن للغاية. فتذكر أن هذه هي بداية مدخراتك الخاصة بالتقاعد.

يمكنك أن تقوم بوضع هذا الفائض في صورة سندات وتعيد استثمار الفائدة التي تجلبها السندات أيضاً. اجعل نمو احتياطي الأمان هذا كل عام بشكل ملحوظ هدفاً أساسياً لك. وبمجرد

أن تصبح مدخراتك التي في صورة سندات لا بأس بها، سوف تبدأ في إدراك مدى قيمة السندات كاستثمارات.

وكما قال ويل روجرز: "ليس العائد على الاستثمار هو الذي يشغل بالي؛ وإنما عائد الاستثمار".

بناء المهارات الأساسية والمهمة التي سوف تجعلك ثرياً -والتي تشمل تعلم كل ما تستطيع تعلمه عن سوق العقارات المحلي- يكفي لأن يجعل أي مستثمر جديد مشغولاً. ومحاولة اكتساب خبرة بالأسهم أو الاستثمارات المحسوبة بأسعار مستقبلية مجازفة حمقاء لا داعي لها. لكن عندما تشتري عقارات واعدة في سوقك المحلية وتستعين بالبنك لتمويل ٨٠٪ منها، يمكنك أن تكسب بسهولة ٢٠-٢٥٪ كإيرادات على رأس مالك الأصلي كل عام. وباعتبار أن هذا يمثل ٦٠٪ من حقيبة استثماراتك الكلية، فلن يهمك كثيراً ما إذا كانت نسبة الـ ٤٠٪ الأخرى تدر دخلاً تقل نسبته عن ٥٪.

عملياً لن يزداد نقدك شيئاً وستحصل على فائدة مقدارها حوالي ٤٪ فقط على سنداتك المعفاة من الضرائب (والتي من المحتمل أن تمثل حوالي ٦٪ إن كانت هذه السندات خاضعة للضرائب). وأعترف أن هذا ليس كثيراً. لكن إذا استثمرت بمنطقية في العقارات، وقمت بتمويل ٨٠٪ من استثماراتك بقروض بنكية، فإن هذا الجزء الأكبر (٦٠٪) من إجمالي استثماراتك لابد وأن تزداد قيمته بنسبة ١٥-٢٥٪. وهذا سوف يعطيك عائداً إجمالياً نسبته تتراوح بين ١٢٪ و ١٥٪.

وبينما تخوض هذه المرحلة الأولى من مراحل تحقيق الثراء والتي تسبق وصولك إلى صافي قيمة مقداره ١٠٠٠٠٠ دولار، العائد الذي نسبته تتراوح بين ١٢٪ و ١٥٪ من مدخراتك الأساسية الخاصة بالتقاعد يكون وفيراً.

لذلك إليك نصيحتي الأساسية إذا كنت في المرحلة الثانية:

١. استمر في الاستثمار في المجال العقاري المحلي. واستفد من تمويل البنك في زيادة عائد استثمارك.
٢. إذا لم تكن فعلت هذا في المرحلة الأولى، فاستثمر بعض الوقت والمال في مشروع جانبي تفهمه.
٣. استثمر بقية مدخراتك في السندات والنقد بشكل أكثر تحفظاً.

المرحلة الثالثة: ما الذي تستثمره عندما يكون لديك أكثر من ١٠٠٠٠٠ دولار وأقل مما تحتاج إليه للتقاعد

في المرحلة الأولى من تحقيق الثراء -عندما يكون لديك أقل من ٢٥٠٠٠ دولار قابلة للاستثمار- الاستثمار الوحيد الذي يمكن أن تفكر فيه هو أن تبدأ مشروعاً جانبياً. وفي المرحلة الثانية، يمكنك

أن تبسط نشاطك ليشمل استثمارات متحفظة؛ وليس أسهماً. وأوصيك بأن تستثمر في الأسهم فقط بعد أن يكون صافي قيمتك قد تجاوز ١٠٠٠٠٠ دولار. وهذه هي المرحلة التي تكون قد حققت فيها صافي قيمة قابلة للاستثمار يتراوح بين ١٠٠٠٠٠ دولار ومليون دولار. ثم تمضي قدماً في زيادة ثرائك بحماس وهمة لأن لديك أقل مما تحتاج إليه كي تتوقف عن العمل وتعيش بشكل جيد على دخلك السلبي. لكنك تستطيع أن تتحمل الإقدام على مخاطرة أكبر قليلاً.

إليك الكيفية التي أرى أن حقيبة استثماراتك الخاصة بالمرحلة الثالثة ينبغي أن تكون عليها:

١. *نقد الطوارئ.* كل إنسان يحتاج إلى ادخار بعض النقد من أجل الطوارئ. وهناك آراء مختلفة تتعلق بما يمثل الحد الأدنى الآمن. فالبعض يقولون ينبغي ادخار ما يعادل راتب أو نفقات شهر من أجل الطوارئ. وآخرون يدعون أنه ينبغي ادخار ما يعادل أجر ستة أشهر أو أكثر. وأنا أرى أنه ينبغي ادخار نفقات ثلاثة أشهر تقريباً. فإذا كنت تنفق حوالي ٧٥٠٠٠ دولار بعد الضرائب كي تحتفظ بأسلوب حياتك، فسوف تحتاج لأن يكون لديك حوالي ٢٠٠٠٠ دولار نقداً في مكان ما... تحسباً للظروف.

٢. ذهب *الطوارئ.* لست مهووساً بالذهب، لكنني أحب أن يكون لدي قدر معين من العملات الذهبية موضوعاً في مكان ما حتى ألجأ إليها في حالة الطوارئ. لقد قمت بتجميع أوقية من العملات الذهبية الجنوب أفريقية. إنني أستمتع بالنظر إليها ويسهل علي ادخارها وتمنحني شعوراً كبيراً بالثبات والقوة عند مواجهة الكوارث؛ كالأعاصير والقرصنة على الكمبيوتر وانتحال الشخصية والمصادرة الحكومية للمال والحرب على الإرهاب وما شابه.

أنا لا أعتقد أنك في حاجة إلى أن تقتنع بفكرة أن الذهب سوف يزداد قيمة كي تقدر قيمة الذهب. فأنا لدي حوالي ٣٪ من صافي قيمتي القابلة للاستثمار ذهباً. وهذا يكفي لشراء مكان صغير في جزيرة هادئة أختفي فيه عن الأنظار كلما احتجت إلى ذلك. هذا شيء رائع وأعتقد أنك تتفق معي.

٣. *الأصول المادية وهواية جمع الأشياء القيمة والنادرة.* لا ينبغي أن تنظر إلى الأصول المادية والأشياء القيمة والنادرة بنفس الطريقة التي تنظر بها إلى الأسهم والسندات. لكن إذا اشتريتها وبعتها بشكل صحيح، فإنها يمكن أن تمنحك عائداً أعلى بكثير وذلك بشكل ثابت حتى خلال فترة أطول من الوقت.

وفيما يتعلق بالأصول المادية، فأنا أفضل الأعمال الفنية. فإنني أقوم بجمع الأعمال الفنية لمشاهير الفنانين الأوروبيين في مطلع القرن العشرين (ديران، باسكين، جرور)، والأعمال الفنية الشعبية الأمريكية (إدوارد لارسون، ريفرند هاوردفينستر)، وأعمال

أساتذة الفن بأمريكا اللاتينية في القرن العشرين (ريفيرا، تامايو، سيكويروس، أوروزكو، ماتا)

وأقترح عليك جمع الأعمال الفنية لأنها تجلب لك الكثير من المكاسب الأخرى:

- متعة التعلم
- إثارة ومتعة هواية الجمع
- إقامة صداقات جديدة
- رؤية أعمق وأوسع للتاريخ

إذا قمت بالتركيز في جمعك، يمكنك أن تكتسب حساً يخبرك بما هو جيد وما هو مبالغ في ثمنه، ويمكنك أن تكتسب قدرة تعينك على شراء الأصول والأشياء الجيدة التي ستزداد قيمة. وكما الحال بالنسبة للأشياء القيمة والنادرة الأخرى، عادة ما يكون من الجدير بالاهتمام أن تدفع المزيد في مقابل الجودة والندرة فيما يتعلق بشراء الأعمال الفنية. وأنا أحقق هذا الهدف المزدوج عن طريق العزوف عن شراء أي شيء يحاكي أو بمثابة تقليد للعمل الأصلي. فمثلاً أنا أفضل شراء لوحة بسيطة مرسومة بالقلم الرصاص لبيكاسو أو دالي على شراء ٢٠٠ نسخة مطبوعة لهذا العمل حتى وإن دفعت في هذه اللوحة ثمناً أعلى.

والأعمال الفنية كثيراً ما تتهم بأنها لا تحقق سيولة نقدية؛ إذ يصعب بيعها في حالة الطوارئ. لكن لأن شبكة الإنترنت ربطت الآن المتعاملين في مجال الأعمال الفنية على مستوى العالم، أصبح من السهل أن تشتري وتبيع الأعمال الفنية بسرعة.

جزء يقدر بحوالي ٥٪ من ثروتي مرتبط بالأعمال الفنية؛ وربما أزيد من هذه النسبة قليلاً، لأن هناك فكرة تراودني تتعلق بابتكار مشروع جانبي صغير أبيع من خلاله أعمالاً فنية رفيعة وقيمة لعدد محدود من الأثرياء الذين يهوون جمع الأشياء الثمينة. وفي هذه الأيام، لست في حاجة لأن تكون نشطاً في مجال التجزئة حتى تتمكن من ذلك. أنا أستخدم الأعمال الفنية كمثال هنا، لكن يمكنك أن تحقق نفس النتيجة تقريباً مع كل شيء تقوم بجمعه. في الواقع، معظم المزايا التي يحققها جمع الأعمال الفنية يمكن أن تتحقق لمن يجمعون التحف والدمي والعملات والبنادق العتيقة والكاميرات والأثاثات الأثرية وما إلى ذلك. وطالما أن هناك سوقاً نشطة ومترابطة، يمكنك أن تحقق المتعة لذاتك وتكسب دخلاً لا بأس به –أو ببساطة تستمتع بارتفاع لا بأس به في القيمة– عن طريق جمع الأشياء القيمة والنادرة.

٤. *العقارات*. أنا أوصيك بأن تستثمر في مجال العقارات الإيجارية أثناء المرحلة الثانية من رحلة تحقيقك الثراء. وفي المرحلة الثالثة، ينبغي أن تضيف العقارات الإيجارية المحققة للدخل إلى حقيبة استثماراتك.

والعقارات جزء أساسي من برنامجي الاستثماري. فتقريباً نصف صافي قيمتي القابلة للاستثمار في صورة عقارات. ومن هذا المبلغ، حوالي نسبة ٢٥٪ يتم استثمارها في عقارات يتم شراؤها وتجديدها ثم بيعها؛ صفقات اعتدت أن أقوم بها بنفسي والآن وكلت شخصاً آخر ليقوم بها من أجلي. وأغلبية استثماري في هذا المجال في الشقق الإيجارية والمكاتب. وهذه الاستثمارات سهلة نسبياً في إدارتها. (أنا أستعين بالشركات الإدارية المحترفة من أجل إدارة جميع عقاراتي التي تضم ١٠ وحدات أو أكثر). وهذه الاستثمارات لا تمنحني دخلاً منتظماً فحسب، بل إنها كانت تزداد ثمناً بمتوسط ١٢٪ تقريباً كل عام؛ وعلى مدار خمسة أعوام، هذه النسبة كانت تمثل حوالي ٥٠٪ كل عام بعد أخذ الارتفاع العام في الأسعار في الحسبان، حيث إن معظم هذه العقارات تكون مرهونة عقارياً.

٥. *المشاريع الجانبية.* امتلاك أسهم لا بأس بها (نسبتها ٢٥٪ أو أكثر) في مشروعات عديدة ونامية هو أفضل طريقة أعرفها لتحقيق الثراء. وفي الخطوة الثالثة، هناك العديد من الطرق التي تفعل بها هذا. وإليك هاتين الفكرتين:

- ابحث عن مشروع صغير سريع النمو في منطقتك المحلية وقم بشرائه أو المشاركة فيه. هذا الأمر أسهل بكثير مما قد يبدو لك. فكثير من رجال الأعمال سوف يسعدون بأن يمنحوك بعض الأسهم في المشروع مقابل مبلغ نقدي يستخدمونه في تنمية المشروع بشكل أسرع وتقليل المخاطرة وزيادة ثقتهم. أحد حاملي الأسهم لشركة كبرى تتعامل معي قام بالاستثمار مع رجل أعمال مبتدئ منذ ٢٠ سنة. ومبلغ الـ ٢٥٠٠٠ دولار الذي أسهم به أصبحت قيمته اليوم ما بين ٦ و ١٠ ملايين دولار.
- حدد صديقاً أو قريباً يتسم بالذكاء والجدية في العمل وشاركه في مشروع صغير نام لا يتطلب منك المخاطرة بالكثير من مالك.

٦. *السندات.* في مرحلة الاستثمار النشطة التي تسبق تقاعدي، أحب أن أضع نسبة تتراوح بين ١٥٪ و ٢٠٪ من ثروتي القابلة للاستثمار في صورة سندات. وأنا أفضل الاستثمار فقط في السندات عالية الجودة (لأنني أبحث عن الأمان وليس العائد)، وأظل محتفظاً بهذه السندات إلى أن تنضج. والفكرة هنا ليست في الوصول بهذه العوائد إلى أكبر قدر ممكن؛ فأنا أحصل على قدر وافر من العوائد والإيرادات من مشروعاتي الجانبية واستثماراتي العقارية. لكن هدفي من الاستثمارات السلبية هذه هو أن أبقى سلبياً. والبقاء سلبياً هنا معناه الصمود في هذا الأمر لمدة طويلة والتقليل من المخاطرة إلى أدنى درجة ممكنة.

٧. *الأسهم.* كما قلت، إذا استثمرت في عقارات متميزة وأقمت مشروعاً جانبياً، فلن يمر وقت طويل حتى يصبح لديك إيرادات نقدية تفوق ما تستطيع إعادة استثماره في تلك الأنشطة الاستثمارية. سوف تضع قدراً جيداً من هذا النقد الزائد في السندات (لأنك

تدرك أنه من التعقل أن تكون متحفظاً فيما يتعلق بهذا المال)، لكن من المحتمل أن يظل لديك قدر متبقٍ. وهنا ينبغي أن تفكر في الأسهم.

بالنسبة للجانب المتعلق بالأسهم من حقيبتي الاستثمارية، معظم المال الذي أخصصه له يتم استثماره في أسهم تباع بشكل مباشر للعملاء دون عمولات بيع. لكن من وقت لآخر أجد بعض المتعة في سهم فردي يتم ترشيحه من قبل شخص أثق به وأتبعه. وأنا في هذا الجانب لا أتطلع إلى تحقيق أفضل عائد ممكن على مالي الذي أستثمره. كل ما أبحث عنه هو عائد أفضل مقارنة بالسندات، لكنني راضٍ بالعائد الذي تحققه السوق في المعتاد: حوالي ١٠٪.

عن طريق اتباع نصائح المستثمرين الواعين، استطعت أن أحقق عوائد على الأسهم تزيد بقليل على المتوسط. وهدفي حالياً هو ١٢٪، وأعتقد أنه من الممكن أن أصل إلى نسبة ١٥٪. لكنني لا أغامر كثيراً في هذا النوع من الاستثمار. فمن ثروتي الكلية القابلة للاستثمار، نسبة تقل عن ١٠٪ يتم استثمارها في الأسهم من أي نوع. فبما أن المشروعات الجانبية والعقارات تمنحني عوائد عالية جداً وبعيدة عن المخاطرة إلى حد كبير، لماذا إذن أفكر في الإقدام على المخاطرة بالاستثمار في الأسهم؟

الخطوة الرابعة: ما المجال الذي تستثمر فيه عندما تكون مستقلاً من الناحية المالية

عندما تقاعدت للمرة الأولى في سن ٣٩، لم أكن أقوم بأي شيء سوى رسم صور وكتابة قصص قصيرة لمدة عام. وهذه كانت طريقة ممتعة لقضاء وقتي؛ لكن دخلي في ذلك العام (عند إغفال الاستثمارات السلبية) كان ٦٠٠ دولار. وأدركت أن هذا لن يجدي أبداً. فقد كنت أحتاج إلى هواية أمارسها في فترة التقاعد يمكن أن تحقق لي مالاً. وهذه الهواية كما اتضح لي، تحولت إلى وظيفة استشارية بنظام الدوام الكامل، حققت لي دخلاً يفوق ما كنت أحتاج إليه بملايين وقد حرمني هذا من الكثير من الوقت الذي كنت أريده من أجل الرسم وكتابة القصص.

بالطبع أنت لا تريد أن ترتكب نفس الخطأ. وهذا هو سبب أنه من المهم جداً التوصل إلى خطة تقاعدك الآن، والتمسك بها عندما يحين وقتها.

كيف تعرف الوقت الذي تصبح فيه مستقلاً مادياً؟

عندما أستخدم عبارة مستقل مادياً أو مالياً، أعني أن يكون لديك ١٠ مرات على الأقل مقدار الدخل –بعد خصم الضرائب– الذي تحتاج إليه للاستمتاع بنوعية الحياة التي تريد أن تحياها. (لابد أنك تعرف هذا الرقم الآن).

فإذا كنت واثقاً مثلاً من أنك ستعيش بشكل جيد بمبلغ ٨٠٠٠٠٠ دولار، ينبغي أن يكون لديك دخل قبل الضرائب يقدر بحوالي ١٢٠٠٠٠ دولار كل عام. (أنا أستخدم هنا نسبة ضريبية

إجمالية تقدر بـ ٣٠٪، والتي تعد على الأرجح بمثابة تقدير عادل إذا كنت تعتبر أنك سوف تدفع أعلى نسبة ضريبية على جزء فقط من مالك؛ وإذا كانت لديك شركة أو تستمتع بنشاط في مجال التجارة أو الأعمال في فترة التقاعد، فإن نفقاتك سوف تكون خاضعة للخصم الضريبي).

١٢٠٠٠٠ دولار مضروباً في ١٠ يساوي ١,٢ مليون؛ وهذا هو المبلغ الذي سوف تحتاج إليه كي تعيش نمط الحياة الذي تحلم به في فترة التقاعد دون قلق.

وكما أوضحت من قبل، إذا كنت مخططاً متحفظاً، فربما تحتاج إلى وضع ميزانية تتعلق بهذا؛ جاعلاً مبلغ الـ ١,٥ مليون دولار هدفك الخاص بالاستقلال المالي. لكن لا تحاول أن تحدد مقدار المدخرات الذي سوف تحتاج إليه بالضبط. فهناك الكثير من التغيرات في الاقتصاد وفي مستقبلك لا تتيح لك القيام بهذا على نحو دقيق. الفكرة هي أن تدرك أنك تحتاج إلى قدر لا بأس به من المدخرات –ربما ملايين– وأن تخطط حياتك المالية من أجل تحقيق هذا الهدف.

إذا فعلت هذا، فسوف تكون قادراً على الاسترخاء واعتبار نفسك مستقلاً من الناحية المالية. وإذا كنت ذكياً، عندما تحقق هذا الرقم، فسوف تغير حياتك بشكل هائل حتى تستطيع أن تحظى بمزيد من الوقت من أجل الاستمتاع بهذه الأشياء المهمة بالنسبة لك.

بمجرد أن تصل إلى هذه النقطة، ما الكيفية التي ينبغي أن تكون عليها حقيبة تقاعدك؟ اقتراحي بسيط جداً. فأنا أرى أن تستثمر ثروتك في مجموعة الاستثمارات التالية:

- الأسهم وسوق الأوراق المالية
- وسائل الدخل الثابت
- العقارات الإيجارية
- نقد وذهب الطوارئ
- مال الاستمتاع

دعنا نلق نظرة على هذه الاستثمارات الخمسة واحدة بواحدة.

١. *الأسهم وسوق الأوراق المالية.* كما أوضحت من قبل، لن تحتاج إلى استثمار قدر كبير من المال في الأسهم إذا كنت تستثمر قدراً لا بأس به في العقارات. فالأسهم سوف تمنحك عائداً نسبته ١٠٪، في المتوسط. ولابد أن العقارات تمنحك أكثر من ذلك خصوصاً إذا كنت تقدرها بسعر التكلفة وتظل لديك لمدة تتراوح بين ٧ و ١٥ عاماً.

الأرجح أنه لن يكون لدي أبداً أكثر من ١٠٪ من مالي في صورة أسهم (من أي نوع)، لأنني لا أجد متعة في الاستثمار في الأسهم. لكن إذا كنت تهوى رؤية أسهمك التي تختارها وهي تتأرجح بين الصعود والهبوط، فأنا أعتقد أن نسبة ٢٠٪ معقولة.

وأنا لا أقترح عليك أكثر من ٢٠٪؛ حتى وإن كنت متقاعداً يبلغ من العمر ٥٠ أو ٦٠ عاماً. لماذا؟ لأن سوق الأوراق المالية، بوجه عام (خصوصاً الأسهم الفردية)، لا يمكن التنبؤ بها على المدى القصير. وعندما تعيش سنواتك الذهبية (فترة التقاعد)، كل شيء يكون قصير الأجل.

٢. *وسائل الدخل الثابت*. أنا أحب السندات؛ حتى بالرغم من أنها تحقق عوائد منخفضة هذه الأيام. والسندات الجيدة تحقق الاطمئنان الذاتي وراحة البال اللذين تبحث عنهما في فترة التقاعد. أنا أحب جميع أنواع السندات، لكنني مغرم على وجه الخصوص بالسندات البلدية. فهي آمنة جداً وتحقق دخلاً معفى من الضرائب. لذلك فإن عائداً نسبته ٥٪ مثلاً يمكن أن يساوي حوالي ٧,٥٪ إذا كنت ضمن أعلى شريحة ضريبية.

وأكثر شيء أحبه في السندات هو مدى بساطتها. فإذا احتفظت بها حتى تنضج، كما أفعل أنا، فإنها تكون بمثابة استثمار بعيد عن القلق والمتاعب. فأنت تعرف العائد الذي تحصل عليه عندما تشتريها... وهذه هي ميزتها. وهناك أنواع متعددة من السندات إذا كنت تريد التنويع. وأنا عن نفسي أحب السندات الفردية، فهي تمنحني عائداً بنسبة ثابتة وتتسم بالبساطة وتحقق لي الاطمئنان وراحة البال.

ما النسبة التي ينبغي أن تمثلها السندات في حقيبة استثماراتك؟ إذا كان لديك قدر كافٍ من المال لتعيش على عائد نسبته ٤,٥ أو ٥٪ بعد خصم الضرائب، يمكنك أن تستثمر معظم مالك في السندات. أقرب مستشار مالي لي يستثمر كل أموال التقاعد الخاصة به في السندات.

والأرجح أنك سوف تكون في حاجة لكسب عائد أعلى. وإذا كانت هذه هي الحال بالنسبة لك، فإنني أوصيك بتخصيص نسبة ٤٠–٥٠٪ من أموالك للسندات.

٣. *العقارات الإيجارية*. العقارات الإيجارية يمكن أن تتيح لك عوائد جيدة جداً؛ بناءً على الكيفية التي تقيسها بها. فاستثمار قمت به منذ عشر سنوات مقداره ٧٥٠٠٠ دولار في شقة بمسقط رأسي بساوث فلوريدا أصبح يقدر اليوم بحوالي ٣٠٠٠٠٠ دولار. وبصافي عائد إيجاري مقداره حوالي ٢٠٠٠٠ دولار في العام (بعد الضرائب العقارية والصيانة والمصاريف الإدارية)، هذا الاستثمار يدر دخلاً نسبته إما ٢٧٪ وإما ٧,٥٪، بناءً على ما إذا كنت تحسب من الاستثمار الأصلي أو القيمة المقدرة حالياً.

في حالة مثل هذه، ربما يكون من الأفضل أن تبيع العقار وتستثمر المال في السندات. فإذا استطعت أن تحصل على عائد نسبته ٥٪ وكنت في أعلى شريحة ضريبية، فإن عائدك الفعلي سوف تكون نسبته ٧,٥٪ كل عام أو أفضل من ذلك. (وهذه حسابات تقريبية جداً. وأنا لا آخذ في الحسبان انخفاض القيمة، أو الإهلاك، أو الزيادة المستمرة في القيمة، أو غير ذلك). لكن معظم الصفقات العقارية التي اشتريتها منذ فترة تتراوح

بين ٧ و ١٥ عاماً تحقق عوائد إيجارية بين ١٠ و ١٥٪ من قيمتها المقدرة حالياً. وهذا العائد الأعلى، إضافة إلى الزيادة المستمرة في قيمة العقار، هو سبب أنني أوصيك باستثمار نسبته ٢٠-٤٠٪ في العقارات الإيجارية.

٤. *نقد وذهب الطوارئ.* كما قلت سابقاً، جميعنا نحتاج إلى أن يكون لدينا بعض النقد مدخراً في مكان آمن، تحسباً للظروف. وأنا أحتفظ بمبلغ يعادل نفقات حوالي ثلاثة أشهر. كذلك فإنني أعتقد أنه من المفيد أن يكون لديك نسبة تتراوح بين ٢٪ و ٥٪ من صافي قيمتك القابلة للاستثمار في صورة ذهب.

٥. *مال "الاستمتاع".* من المفترض أن تكون فترة التقاعد ممتعة. وبعض الاستمتاع -وليس أفضل نوع من الاستمتاع- يكلف مالاً. ولست أتحدث عن المال الذي تنفقه على الجولف والإجازات. فأموال تقاعدك بصفة عامة يفترض أن تغطي هذين الأمرين. إنني أتحدث عن متعة تجريب مشروعات جديدة محولاً هواياتك واهتماماتك إلى مراكز ربحية ومضيفاً المزيد من الخيارات إلى حياتك. وإذا كنت محظوظاً، فسوف تكسب بعض المال بواسطة هذا الجزء من حقيبة استثماراتك الخاصة بالمرحلة الرابعة. لكن إذا لم تحقق كسباً مالياً، فلا بأس.

لماذا لا ينبغي عليك أن تتقاعد بشكل كامل حتى عندما تكون قادراً على ذلك مالياً

أنا عضو في نادي كتب مع ثمانية رجال أعمال آخرين في منتصف الخمسينات ناجحين جداً. وقد قرأنا كتاب فيكتور فرانكل الشهير Man's Search for Meaning، وفي الاجتماع الشهري على العشاء، كنا نحكي قصصاً من واقع تجاربنا الشخصية.

في الجزء الثاني من الكتاب، قال فرانكل: إن السعي وراء المال والقوة بمثابة صورة مشوهة لهدف أهم وأكبر: إيجاد معنى للحياة. فبالرغم من أن السعي وراء المال والقوة يمكن أن يستحوذ عليك تماماً، إلا أنه في اللحظة التي تحقق فيها هدفاً معيناً (ولنفرض الاستقلال المالي)، من المحتمل أنك ستشعر بالسرور... ثم بفترة من الحزن. والشعور بالحزن هو الفجوة التي تنشأ بين الأمل في أن يحقق لك كلاً من المال والقوة المعنى والإشباع، وإدراك حقيقة أنهما لا يستطيعان ذلك بعد الوصول إليهما.

بالطبع هذا لا يغفل أهمية المال أو المكاسب العملية للاستقلال المالي. فعندما تكون ثرياً، تستطيع:

- أن تستيقظ في الوقت الذي تريده

- أن تذهب إلى الفراش في الوقت الذي ترغب فيه
- أن تعيش في أي مكان تريده
- أن تصاحب وترتبط بمن تحب
- أن تعمل بالقدر الذي تريده؛ قل أو كثر
- ألا تحمل هم نفقاتك وسداد فواتيرك أبداً
- أن ترتكب أخطاء مالية بسيطة دون معاناة

تحقيق الاستقلال المالي هدف حكيم جدير بالاهتمام. لكن ما اقترحه فيكتور فرانكل -والذي كنا نتناقش حوله نحن التسعة- هو أن حياة الاستقلال المالي يمكن أن تكون غير مشبعة وغير ممتعة نسبياً إذا لم يكن لدينا أيضاً أهداف أخرى أهم.

واحد منا تقاعد مؤخراً عن مهنته كمحامٍ قال إنه يريد أن يقضي جزءاً جيداً من مستقبله في مساعدة الناس في العالم الثالث في تنمية مشروعاتهم الصغيرة. وشخص آخر -صاحب شركة تصنيع ملابس- يريد أن يرعى الفرق المسرحية الموجودة في المنطقة. وراعي الاجتماع -شخص محترف في مجال البريد الإلكتروني- يريد أن يروج لقراءة مجموعة من الكتب يقوم بتأليفها عن الموضوع.

"البذل من أجل الآخرين" هو أكثر ما تردد في محادثتنا؛ ولاحظت أن هذه الفكرة كانت ممزوجة بالحماس الذي يظهر في أي وقت يعتقد فيه الناس أنهم يفعلون (أو على وشك أن يفعلوا) شيئاً له معنى وهدف نبيل.

لقد تحدثت عن هذه الظاهرة السيكولوجية المهمة مرات عديدة وفي كثير من المواقف في رسائلي الإخبارية الإلكترونية Early to Rise: وجود هدف أو غاية لك في الحياة يمنحك الوجهة والتحفيز. فهذه الغاية التي تستهدفها في لحظة ما تشعل حماسك وتجعلك تستفيد من كل شيء موجود لديك في تلك اللحظة. وكما قال فيكتور فرانكل، ليس هناك أفضل هدف في الحياة، تماماً مثلما أنه ليس هناك أفضل طريقة لأرجحة مضرب التنس. فعندما تدرك أنك حر دائماً في اختيار هدفك (حتى وإن كان هذا الهدف هو المعاناة بنبل)، وعندما تستطيع تكريس نفسك بحماس لهذا الهدف، فإن حياتك ستكتسب معنى وقلبك سيصبح مليئاً بالسعادة وعقلك سيصبح مفعماً بالحيوية.

هذه بالضبط هي الكيفية التي تتخيل بها الحرية المالية، أليس كذلك؟

وهذا يجرنا إلى تناقض واضح: إذا كنت تريد أن تستمتع بجميع أفضل الأشياء الخاصة بالتقاعد (أقصد أفضل الأشياء التي تتخيل بها فترة تقاعدك)، ينبغي ألا تفعل أبداً ما يعتقد معظمنا أنه ينبغي فعله عند التقاعد، وهو تكريس وقته لأن يصبح سعيداً.

المشكلة في الفكرة التقليدية الخاصة بالتقاعد

قلت هذا من قبل، لكنه جدير بالتكرار: لا يمكنك أن تجد السعادة عن طريق محاولة أن تكون سعيداً.

إنها واحدة من أروع مفارقات الحياة. والسعادة قلما تأتي –هذا إن أتت أصلاً– عندما نحاول أن نسعد أنفسنا. وغالباً ما تتحقق السعادة ونحن نركز على شيء أو شخص ما نهتم به.

في الواقع، هذه التجربة كانت شائعة جداً في حياتي لدرجة أنني أرغب في عرضها عليك كسر من أسرار الحياة: الطريقة التي تصبح بها سعيداً هي أن تركز وقتك وجهدك على شخص أو شيء ما تهتم به.

وهناك ثلاث نقاط أساسية ترتبط بهذا السر وهي تستحق الإشارة إليها:

١. المفارقة التي مفادها أن السعادة تتحقق فقط عندما لا تسعى وراءها.
٢. لتحقيق السعادة، ينبغي أن يكون تركيزك موجهاً خارج ذاتك.
٣. ينبغي أن تكرس وقتك واهتمامك وطاقتك لهذا الشيء الخارجي، بعبارة أخرى ينبغي أن تعمل.

وهذه النقطة الأخيرة يصعب على بعض الناس استيعابها، خصوصاً في إطار الحديث عن التقاعد. فقد كيفنا أنفسنا على الاعتقاد بأن السعادة في فترة التقاعد تعني:

- قضاء المزيد من الوقت في محاولة إسعاد أنفسنا
- التركيز على أنفسنا فحسب
- القيام بقليل من العمل أو عدم العمل مطلقاً أياً كان

في الواقع، الناس الذين يكتفون بهذا ينتهي بهم الحال أن يشعروا بالملل وعدم الرضا ويحاولون للأبد تحسين أنفسهم عن طريق قضاء المزيد من وقتهم في البحث عن السعادة.

محادثتنا في نادي الكتاب عن كتاب Man's Search for Meaning تسلط الضوء على هذه النقطة. فنحن رجال الأعمال التسعة الذين حققوا نجاحاً باهراً والذين يتمتعون باستقلال مالي ولديهم معرفة شاسعة؛ عندما سألنا بعضنا البعض عما ننوي القيام به في بقية أيامنا، كانت لدينا رؤى متشابهة جداً:

- بالرغم من أننا جميعاً عبرنا عن اهتمامنا بلعب المزيد من الجولف أو قضاء المزيد من الوقت في القراءة، لم يكن أحد منا يريد أن يقضي كل وقته في الأنشطة الترفيهية.
- عندما سألنا راعي الاجتماع: "ما الكيفية التي ترغبون في قضاء سنوات تقاعدكم بها؟" جميعنا ذكر العمل في إجابته. فأحدنا قال مثلاً إنه يريد أن يلتحق بفريق المعونات الأمريكية في إحدى الدول الإفريقية. وقال آخر إنه يقنع المزيد من الناس بفضائل ومزايا القراءة. واثنان تحدثا بعبارات عامة عن القيام بشيء ما يمكن أن يكون بمثابة رد للجميل لمجتمعاتهما...

جميعنا لم يبدأ حياته المهنية وهو يفكر بهذه الطريقة. فلم نكن جميعاً نركز بشكل دائم على الأعمال ذات المعنى والمغزى ولم نكن نضع البذل نصب أعيننا. فحياتنا العملية بوجه عام كانت موجهة بالرغبة في تحقيق النجاح والتميز. وفي تحقيق هذه الأهداف؛ ربما نكون قد تجاهلنا أو غابت عنا فكرة إضفاء معنى على عملنا؛ وجود هدف لدينا أسمى من المال والقوة ويجعلنا نفكر في غيرنا قبل أنفسنا.

وأياً كان ما فشلنا في تحقيقه، نحن الآن ندرك قيمة العمل الذي ينطوي على البذل والعطاء.

لذلك إليك اقتراحي الأول المتعلق بالتقاعد المبكر.

البحث عن هدف قيم -والسعادة- في عملك

لست مضطراً للانتظار حتى تصبح مستقلاً من الناحية المالية وتتقاعد بالفعل كي تستمتع بفكرة التقاعد المبكر. فكلما استطعت أن تسرع في جعل مشروعك أو نشاطك يتعلق بشيء آخر إضافة إلى كسب المال أو اكتساب القوة أو تحقيق النفوذ، أو بطريقة أخرى تعزيز موقفك الشخصي؛ سرعان ما ستبدأ في حب عملك.

وهذا سوف يحدث في اللحظة التي يصبح فيها عملك غير قاصر على ذاتك. فيما يلي خمس طرق تستطيع أن تجد من خلالها المزيد من المتعة الذاتية في عملك.

١. *اجعل إرضاء العملاء الأولوية رقم واحد.* فالعمل لا ينبغي أن يكون متمحوراً حول المبيعات أو الحصة السوقية أو التجديدات أو عمليات الشراء أو حتى الربحية. ينبغي أن يكون هدفك منصباً على جعل العالم الذي تعيش فيه مكاناً أفضل وأجمل مما كان عليه قبل أن تدخله. ويمكنك أن تفعل ذلك فقط عن طريق التركيز على إرضاء العملاء.

خلال السنوات الكثيرة التي قمت فيها ببدء مشروعات وشركات وإدارتها، كان لدي جميع أنواع الأهداف. فلسنوات عديدة، كنت من أشد المتحمسين للبيع ثم من أشد المتحمسين للأرباح ثم من أشد المتحمسين للأرقام. فعن طريق تركيز وقت واهتمام الجميع على مجموعة أرقام معينة نسعى لتحقيقها، كنت قادراً على إحداث الكثير من النمو. لكن عقب تحقيق النجاحات الأولى، لم أشعر أبداً بنفس القدر من السعادة عندما كنت أحقق الأرقام المستهدفة بعد ذلك. وعندما غيرت هذه السياسة ووضعت أهدافاً كيفية، لاحظت أن العمل بدأ يحقق لي الشعور بالسعادة والإشباع. وبالرغم من أنني ظللت مهتماً بالأرقام المهمة، إلا أنني لم أجعلها بمثابة الأولوية رقم واحد. وحدث شيء مثير للاهتمام: الأرباح والمبيعات استمرت في الزيادة، ولكن استمرت جودة المنتج ودرجة رضا العملاء في الزيادة؛ هدفان ظلا يراوغانني دائماً عندما كانا ثانويين.

٢. *ركز على تحسين موظفيك لما فيه مصلحتهم قبل مصلحتك أنت.* في كل مرة تتفاعل فيها مع موظفيك، يكون لديك فرصة لجعلهم أكثر حكمة ومن ثم تزيد احتمالات تحقيقهم النجاح. فإذا كان هدفك هو بناء شركة عظيمة توفر منتجات عظيمة وتقدم خدمة متميزة للعملاء، فسوف تكون في حاجة لجعل جميع موظفيك في أحسن صورهم. ولن تحقق هذا عن طريق التحقير أو المضايقة. صحيح أنك سترهب بعض الموظفين بالعبوس والصياح؛ لكن الأسهل (والأفضل) بكثير أن تلهمهم وتحفزهم للتحسين من أنفسهم.

٣. *لا تفعل أكثر مما تستطيع فعله بشكل جيد.* إياك وأن تبالغ في إنتاجيتك. فقد بالغت في إنتاجيتي لسنوات عديدة. فعن طريق وضع أهداف طموحة لنفسك وترجمتها إلى أهداف ملحة شهرية وأسبوعية ويومية، من الممكن أن تجبر نفسك على موقف يتعين عليك فيه أن تسابق الزمن من أجل إنجاز كل ما تريد إنجازه.

الاستعجال في الاجتماعات والمذكرات لا يعني سوء القيام بهذه الأمور. فمعظم الاجتماعات والمذكرات التي قمت بها لا تستحق هذا القدر الكبير من الوقت الذي عادة ما تستغرقه. المشكلة في الاستعجال ليست بالضرورة تتعلق بالجودة (لأنك تستطيع أن تتعلم الإسراع فيما تقوم به بشكل فعال)؛ وإنما المشكلة تكمن في الطريقة التي يشعرك بها هذا الاستعجال. فبصفتي رجلاً ظل يندفع خلال أيام عمل –يوم العمل منها ١٢ أو ١٣ ساعة– على مدار أكثر من ٢٠ سنة متواصلة، يمكنني أن أشهد على مدى التأثير المدمر الذي يسببه هذا الاندفاع. إذا كنت تريد أن تستمتع بوظيفتك، فابدأ بعدد أشياء

أقل وقم بكل واحد منها بتمهل وتأنٍ. من الطبيعي أنك ستختار بعناية ما تفعله بنفسك وما تقوم بتفويضه، لكن ستلاحظ فارقاً في مشاعرك على الفور.

٤. *لا تقم بتنمية مشروعك بسرعة مبالغ فيها*. عندما تقوم بتنمية مشروع أو شركة بنشاط وحماس، من الطبيعي أنك تثير قدراً معيناً من الفوضى. والاندفاع من أجل ابتكار المزيد من المنتجات وتحقيق المزيد من المبيعات واجتذاب المزيد من العملاء، يحد من قدرتك على القيام بالأشياء بشكل جيد. فالمنتج الذي تتعجل في تسويقه يكون به بعض العيوب. صحيح أنك ستصلح هذه العيوب لاحقاً، لكن هذا المنتج يكون قد تم طرحه بالفعل في السوق وبعض عملائك يلاحظ هذه العيوب. والمشكلات لا يكون هناك مفر منها في مراحل أخرى من نشاطك: التعبئة، وتوصيل المنتج؛ وتحديد الطلبيات، وخدمة العملاء.

الأمر يستغرق شيئاً من الوقت كي تصلح جميع المشكلات الصغيرة التي يسببها النمو. وإذا استمررت في النمو عاماً بعد عام، فإن مشكلاتك ستنمو أيضاً. وإذا كان نموك مندفعاً، فإن مشكلاتك سوف تكون ذات شأن. وهذه المشكلات تسبب توتراً وضغطاً؛ وهذا هو السبب في أنه عندما تريد أن تستمتع بحياة أقل توتراً وضغطاً، يتعين عليك أن تجعل خطط توسعة مشروعك أو نشاطك معتدلة حتى وإن كان أفضل موظفيك يفضلون أن يروا المزيد من السرعة في إيقاع النمو.

٥. *لا تأس أبداً على نفسك*. لا يكون لديك دائماً اختيار بشأن المشكلات التي يتعين عليك التعامل معها في مجال نشاطك، لكن بالتأكيد أنت لديك اختيار فيما يتعلق بالطريقة التي تستجيب بها لهذه المشكلات. عندما تشعر بالانهزام أو بأنك في موقف سيئ، أسوأ شيء يمكن أن تفعله هو أن تشكو بسبب هذا. فالشكوى تركز انتباهك وكذلك انتباه الآخرين عليك أنت. والتركيز على نفسك كما قلت غير مثمر.

ما الذي ييسر تقاعداً مثالياً؟

لقد أوضحت أن هناك افتراضات معينة شائعة بشأن التقاعد ليست صحيحة؛ تلك الافتراضات التي كان فحواها أن التقاعد الجيد يكون من غير عمل ودون اهتمام ومليئاً بالترفيه واللعب.

وهذا يثير سؤالاً: كيف يكون التقاعد المثالي؟

حسناً، فلنتأمل الأمر. بالتأكيد أنت تريد أن تكون سعيداً. وهذا يعني، كما قررنا بالفعل، أن التقاعد المثالي ينبغي أن يتضمن عملاً. وهذا العمل ينبغي أن يكون مركزاً على شيء ما خارج ذاتك... وينبغي أن يكون ذا معنى ومغزى. لكن هذا ليس كل شيء. فماذا هناك أيضاً؟ ما الأشياء الأخرى التي تؤثر على سعادتك في فترة التقاعد؟

أربعة أشياء تخطر سريعاً بالبال:

- المال
- الحرية
- الوقت
- الهدف

١. *مال كافٍ يدعم أسلوب حياتك*. جانب كبير من هذا الكتاب تم تخصيصه للمال؛ الكيفية التي تحصل بها على المزيد منه (رفع دخلك) والكيفية التي تستثمر بها هذا المال لزيادة ممتلكاتك. والهدف النهائي للاستقلال المالي هو ببساطة أن يكون لديك مال يكفي لأن تعيش بشكل جيد في فترة التقاعد، دون عمل.

إذا كنت تستطيع أن تدعم أسلوب الحياة الذي تريده دون عمل، فلن تضطر إلى التنازل فيما يتعلق بالعمل. بمعنى أنك ستكون قادراً على اختيار أكثر عمل تحبه حتى وإن كان هذا العمل لا يحقق مقابلاً مادياً كبيراً مقارنة بالوقت الذي تنفقه فيه.

وحالتي بمثابة مثال مناسب. فأنا أخطط للتقاعد (مرة أخرى) خلال ثمانية أشهر. وما أنوي قضاء وقت عملي فيه هو تأليف قصص قصيرة وروايات أدبية. أنا أعرف أنه من غير المحتمل أن أحصل على أي مال بعملي في هذا المجال. على أية حال، في المرة الأخيرة التي فعلت فيها ذلك -أثناء تقاعدي الأول- حققت ٦٠٠ دولار في فترة ١٢ شهراً (وهذا مبلغ زهيد جداً). لكنني أعرف أيضاً من واقع التجربة، أن تأليف الأعمال الأدبية سوف يحسن جودة حياتي؛ فأنا أشعر بالسعادة عندما أقوم بالتأليف. وهذا ليس الشيء الوحيد الذي سوف أفعله في تقاعدي القادم، لكن الأرجح أنه سيكون أكثر جانب مهم بالنسبة لي.

أشعر بالسعادة لأنني أستطيع أن أقوم بتأليف القصص والروايات الخيالية دون أن أشغل بالي بالمال؛ فأنا قضيت ١٢ عاماً (منذ تقاعدي السابق) في زيادة ممتلكاتي وأصولي. أنت تريد أن تكون في نفس الموقف. وسوف يتحقق لك هذا إذا اتبعت التوصيات المتعلقة برفع دخلك وزيادة أصولك وممتلكاتك.

٢. *الحرية في تولي مسئولية حياتك بنفسك*. عندما تعمل لكسب عيشك، ربما تشعر أحياناً كما لو أن الجميع باستثنائك أنت يسيطرون على حياتك. فرئيسك يفرض عليك الوقت الذي تصل فيه إلى العمل والوقت الذي تغادر فيه والأمور التي تفعلها بين هذين الوقتين. وأسرتك -خصوصاً إذا كان لديك أطفال- تستهلك معظم ما يتبقى من وقتك. وإذا استطعت أن تجد نصف ساعة يومياً من أجل نفسك، تشعر بأنك محظوظ. وتقول في نفسك إن الخادم -بل وحتى العبد- لديه وقت متاح أمامه أكثر مني.

عندما تحقق استقلالك المالي، ينبغي أن تسعى لتحقيق أنواع أخرى من الاستقلال. فالتقاعد وقت رائع لإحداث التغييرات. والآن –وأنت تزداد ثراءً– وقت رائع لإعادة التفكير في الأمور المهمة التالية:

- أين أريد أن أعيش؟
- مع من أريد أن أقضي وقتي الشخصي؟
- ما نوع العمل الذي أريد أن أقضي وقت عملي في القيام به؟
- مع من أريد أن أعمل؟
- ما مقدار الوقت الذي أريد أن أقضيه في العمل؟
- ما الكيفية التي أريد أن أقضي بها وقت فراغي؟

ابدأ بسؤال نفسك عما إذا كنت تريد أن تعيش في مكان آخر. في عالمنا اليوم الذي يتسم بسرعة الاتصال عبر الإنترنت ويتيح السفر غير المكلف، ليس هناك ما يبرر بقاءك أسيراً في مكان معين. قم بإعداد قائمة تشتمل على ٥ أو ١٠ أماكن ترغب في أن تعيش فيها ثم اقض السنوات العديدة التالية في زيارتها. بهذه الطريقة عندما يحين الوقت المناسب، سوف يكون لديك فكرة جيدة عن المكان الذي ترغب في العيش فيه.

الآن هو الوقت المناسب أيضاً لإعادة التفكير في جميع علاقاتك الشخصية. فإذا كنت فيما مضى تشعر بعدم السعادة والرضا من علاقة معينة لكنك كنت تفشل في إنهاء هذه العلاقة نهاية صحية، فإن التحول إلى التقاعد سوف يمنحك فرصة جيدة للقيام بهذا.

كما قلت، اختيار عمل ذي قيمة ومعنى بالنسبة لك ربما يكون أهم طريقة لتحقيق الشعور بالحرية والقوة في حياتك. عد نفسك بأنك سوف تختار عملاً تقوم به في فترة التقاعد يثير اهتمامك فعلاً ويحفزك بحق. وانسَ مقدار المال الذي ستكسبه. فهذا لن يكون له أهمية. اختر شيئاً يجعلك تشعر بالرضا عن نفسك وتمسك به.

عند التفكير في العمل الذي سوف تقوم به في فترة التقاعد، فكر أيضاً فيمن ستتعامل معهم؛ العملاء والزملاء والمستشارين والخبراء. أشرك في العمل الذي اخترته لنفسك في فترة التقاعد مجموعة من الأشخاص المثاليين. (حيث إنك لن تحتاج إلى المال، فلماذا التنازل؟). أوضح من البداية أنك سوف تكون مسئولاً عن جميع علاقاتك.

٣. وقت كافٍ من *أجل الاستمتاع الذاتي*. أحد أهم القرارات التي سوف يتعين عليك اتخاذها في فترة التقاعد هو مقدار الوقت الذي تريده للعمل. وباعتباري شخصاً اعتاد أن يعمل ٦٠ و ٧٠ ساعة في الأسبوع، فكرة العمل لمدة أربع ساعات فقط في اليوم تبدو لا تمثل شيئاً. لكنني لاحظت مع ذلك أنه عندما أكون في إجازة، فإن الوقت المثالي للعمل كل يوم هو ساعتان أو ثلاث ساعات.

لحسن الحظ أنه بإمكانك إدارة مشروع أو نشاط في فترة التقاعد عن طريق العمل فقط من ٥ إلى ١٥ ساعة أسبوعياً، طالما أن لديك أمرين:

- وكيل جيد جداً.
- تصميم على ألا تسمح لنشاطك بأن ينمو بسرعة... حتى وإن كان يدفعك إلى ذلك

هاري بول متدرب سابق وصديق لي بمثابة مثال جيد. فبعد بناء مشروع ناجح بمساعدة عدد من الأشخاص الموهوبين، قرر هاري أن يتقاعد بصورة غير كاملة وهو في سن ٥٧. وهو الآن يعمل حوالي ثلاث ساعات يومياً ويستمتع بدخل تكميلي جيد يفوق المليون دولار. لقد أخبرني قائلاً: "أنا في حقيقة الأمر لا أحتاج إلى هذا الدخل، لكنه لا يضر. أنا لا أزال أحب هذا العمل. وأحضر إلى مقر العمل في حوالي الساعة ٩:٣٠ صباحاً وأجري بعض الاتصالات الهاتفية. وبعد ذلك أتجول في المكان وأطرح أسئلة إلى أن يخبرني العاملون لدي بأن أذهب إلى البيت. وأصل إلى البيت قبل وقت الغداء".

صديق آخر لي يدعى ناثان جاكوبز يعمل لمدة ثلاث ساعات يومياً في إقراض الشركات والمشروعات والأفراد الذين يحتاجون إلى التمويل. وهو يعتمد في إنجاز معظم الأمور على مساعدته الشخصية التي عملت معه لمدة ٢٠ عاماً. لقد أخبرني قائلاً: "إنها تقوم بكل شيء. كل ما هنالك أنني أحضر إلى المكان وأوقع على أوراق ومستندات".

ناثان رجل ثري جداً. وهو يستطيع أن يتحمل نفقة أسلوب حياته بشكل جيد على أساس دخل السندات، لكنه لا يريد ذلك. لقد قال: "إنني أستمتع بإثارة تحليل الصفقات، وأنا أشعر بالسعادة عندما أقوم بتمويل المشروعات الخيرية ومساعدة أصحاب المشروعات والشركات. وإذا حدث وحصلت على نصف مليون كإيراد إضافي في نهاية العام، فلا يمكنني أن أشكو".

مؤخراً بدأ ناثان مشروعاً آخر؛ شركة نشر. لقد قال: "بعض أصدقائي يعتقدون أنه من الجنون أن أبدأ نشاطاً آخر في هذه السن، لكنني أستمتع بالعمل... فما الذي يمنعني من ذلك؟".

منذ حوالي ثلاثة أعوام، صديق آخر لي يدعى سام براينت كانت لديه فكرة تتعلق ببدء وكالة توظيف مؤقت متخصصة في العاملين في مجال الكمبيوتر. لقد دعاني سام لأن أشاركه في هذا المشروع، لكن لم يكن لدي وقت يسمح لي بمشاركته ولم أكن أريد أن أشارك مالياً في شركة ناشئة ليس لدي معرفة كافية بنشاطها. لذلك قام ببدء الشركة مع ابن عمه الذي عمل معه من قبل. واتضح أن ابن عمه كان شخصية متميزة ورائعة، والآن يكسب هو وابن عمه هذا دخلاً هائلاً يفوق المليون فقط من توزيع أرباح هذا المشروع.

الجدولي الزمني المثالي الخاص بالتقاعد

٦:٠٠ *صباحاً: الاستيقاظ، الاستحمام، وما إلى ذلك*

٦:٣٠ *صباحاً: اليوجا أو التمرينات الرياضية البسيطة*

٧:٠٠ *صباحاً: تأليف القصص والروايات*

١١:٠٠ *صباحاً: التدريب على المصارعة ورفع الأثقال*

١٢:٠٠ *ظهراً: الاجتماع على الغداء مع شخص ما*

١:٠٠ *مساءً: العمل في مجال العقارات والمشروعات الجانبية وما إلى ذلك*

٤:٠٠ *مساءً: المشي أو الجري على الشاطئ*

٤:٣٠ *مساءً: تكون مع الأسرة*

١٠:٣٠ *مساءً: وقت النوم*

قد يبدو هذا يوماً مشغولاً، لكنه مليء فعلاً بكل أنواع الأنشطة الاستجمامية والترويحية. فأربع ساعات يومياً في تأليف القصص والروايات الأدبية هي تقريباً كل ما يستطيع أن يقوم به شخص ما بفعالية. وبعد التمرينات القوية لمدة ساعة، أكون على استعداد لأن أعمل لساعات قلائل.

ما نوع العمل الذي يمكن أن أتوقع أن أنجزه في ساعتين أو ثلاث ساعات يومياً؟ ليس كثيراً، إذا كان عملي هو تنمية أو إدارة مشروع ما. لكن إذا كان لدي أشخاص جيدون يقومون به من أجلي، يكون هذا القدر المتواضع من الوقت جيداً.

وهذا هو ما أفعله حالياً مع مشروعين بدأتهما منذ عدة سنوات. فكل مشروع منهما يتم إدارته بواسطة بعض الأشخاص الأكفاء. ولا يحتاج أي منهما إلى مشاركتي اليومية. فأنا أتقابل مع الأشخاص المهمين مرة في كل شهر لمدة تقرب من ساعتين. وهم يأتون بنتائج الاختبارات وعينات التسويق والتقارير المالية والأسئلة. أنا أعطيهم أفضل ما لدي خلال الوقت الذي تخصصه للاجتماع وهم ينصرفون بعد ذلك ويفعلون ما يعتقدون أنه الأفضل. ونفس الشيء نفعله في الشهر التالي.

لقد أخبرني سام قائلاً: "في هذه المرحلة، الشركة قادرة تماماً على إدارة نفسها بنفسها، لكنني سوف أستمر في إنفاق ساعات قليلة أسبوعياً في التجول بداخلها فقط من أجل الاستمتاع".

كما قلت من قبل، القيام بما يقوم به هاري وسام وناثان سوف يجدي فقط إذا كان لديك أشخاص جيدون يعملون من أجلك وإذا لم تكن تبالغ في السرعة التي ينمو بها مشروعك أو نشاطك. والنمو السريع في مجال التجارة والأعمال يتطلب تجديداً مستمراً.

فإذا كنت تسرع في تنمية نشاطك بأقصى ما تستطيع، يمكنك أن تتوقع أيضاً الكثير من المشكلات التي تنجم عن هذا النمو.

لكن إذا كان لديك أشخاص جيدون جداً وكنت تقوم بتحفيزهم وليس إغراقهم، فسرعان ما ستجد أنك تستطيع الاستمتاع بالمشاركة في المشروع دون الاضطرار إلى قضاء أكثر من ساعات قليلة أسبوعياً في العمل به.

٤. هدف *يجعلك تشعر بالرضا والسعادة*. إذا كنت ذكياً، فسوف تقوم بتنمية مشروع جانبي الآن يحقق لك الإشباع العاطفي والمكسب المادي أيضاً. وعندما تحقق هذا، لن تكون مضطراً لأن تبدأ مشروعاً جديداً عندما يحين وقت التقاعد.

صديقي سام الذي ذكرته منذ قليل يعد مثالاً جيداً على هذا. فنشاطه الأساسي –العلاقات المالية العامة– هو مصدر دخله الرئيسي. لكن مشروعه الجانبي الذي بدأه مع ابن عمه يحفزه ويثير اهتمامه. وعندما يكون سام مستقلاً من الناحية المالية وعلى استعداد للتقاعد (وهذا سوف يتحقق قبل سن الأربعين)، سوف يكون قادراً على بيع نشاطه الأساسي ولكنه سيظل متشبثاً بالمشروع الجانبي الذي يحبه. سوف يكون قادراً على العمل من أجل تنميته في أي وقت يريد وللمدة التي يرغب فيها. أيضاً سوف يكون هذا المشروع بمثابة مصدر إضافي جيد للدخل لن يكون حتى في حاجة إليه.

أتمنى أن تبدأ دوروثي –واحدة من أقاربي– في مساعدتي في مشروعي الجانبي الخاص بإعطاء نصائح ومعلومات تغذية تتعلق بالحيوانات الأليفة عبر الإنترنت. فهي تحب الحيوانات الأليفة وتعرف الكثير جداً عنها. وفكرة كسب عيشها من خلال العمل بمشروع يتعلق بالحيوانات الأليفة تثيرها. إنه بالتأكيد مجال تسعد بالعمل فيه حتى وإن لم تتقاضَ منه أجراً. وباعتبار أن هذا المشروع بمثابة نشاط تسويق مباشر عبر الإنترنت، فإنها يمكن أن تعمل فيه وهي ببيتها. بعبارة أخرى، هذا المشروع تتوفر له كافة المتطلبات اللازمة لعمل جيد خلال فترة التقاعد. وحيث إن دوروثي قد وضعت لنفسها خطة لتحقيق الاستقلال المالي خلال فترة تتراوح بين ٧ و ١٥ عاماً، فسوف يكون لديها وقت ملائم للمشاركة في هذا المشروع.

ما الذي ترغب في القيام به في سنوات تقاعدك؟ كتابة سيناريوهات؟ تدريس فن التسويق؟ إصلاح السيارات؟ إذا كنت تقضي بعض الوقت في التفكير في هذا الأمر، فمن المحتمل أنك ستجد إمكانية للقيام بهذا وأنت بمنزلك. أنا مثلاً لي صديق يحب قضاء وقته في تعليم الناس ما يعرفه عن مستحضرات التجميل. وفي محادثة معه عن تقاعده الوشيك، أخبرته بأنه يمكن أن يكون قادراً على تحقيق دخل من هذا الأمر. لكنه لم يكن واثقاً فيما أقول، لكن عندما قمنا بالبحث عبر الإنترنت وجدنا الكثير جداً من المشروعات النشطة في تقديم النصائح والرد على الأسئلة المتعلقة بهذا المجال.

قال لي صديقي هذا عندما أدرك الكم الهائل من النشاط التجاري في هذا المجال: "أعتقد أنني تأخرت كثيراً".

وأخبرته قائلاً: "بل على العكس. فعندما تبدأ مشروعاً جديداً -على وجه الخصوص مشروع تبدؤه بميزانية متحفظة أو بسيطة- ينبغي أن تكون متأكداً من أن هناك سوقاً نشطة ومتاحة كي تبيع لها. هذا يعني أن يكون هناك عدد وافر من الناشطين في المجال الذي تريد أن تنشط فيه".

قلت له: "ادرس هذه الأنشطة والمشروعات. فأصحابها سيكونون زملاءك في المجال. وانظر ما يقومون به وابحث عن شيء يمكنك أن تفعله بشكل أفضل. واستكشف الكيفية التي يبيعون بها إصداراتهم وبرامجهم. وتعلم كل شيء يمكنك أن تتعلمه. وابتكر خطة مالية متحفظة وقم بالتسويق التجريبي".

وتابعت كلامي قائلاً: "ربما لا تنجح في محاولاتك الأولى، لكن عن طريق التحكم في نفقاتك وجعل ترويجاتك مقاربة لما هو موجود بالفعل، سرعان ما ستجد نموذجاً تسويقياً (طريقة فعالة تكتسب بها عملاء جدداً) يمكنك أن تستخدمه كقاعدة لنشاطك الجديد".

يمكنك أن تصبح أقرب إلى حلمك الخاص بالتقاعد...

إذا انخدعت بأكذوبة المليون دولار وأقنعت نفسك بأنك تستطيع بهذا المبلغ أن تضمن تقاعداً مريحاً، فسوف تستيقظ في يوم ما وأنت تشعر بأنك لا تطيق أن تعمل يوماً آخر، لكن عندما تنظر إلى حساب تقاعدك، سوف تدرك أنك ستضطر على الأرجح إلى الاستمرار في العمل بقية حياتك.

إذا أخذت نصيحتي بجدية، وواجهت المستقبل بواقعية، واكتسبت عادات تحقيق الثراء، وقمت بزيادة دخلك وبدأت بتنمية أسهمك وزيادة ممتلكاتك، فسوف تكون قادراً على التقاعد خلال فترة تتراوح بين ٧ و ١٥ عاماً؛ وهذا سوف يكون مبكراً مقارنة بمعظم من هم في سن التقاعد.

لكن حيث إن فترة السبعة أعوام قد تبدو طويلة بالنسبة لك، فإنني أقترح الاستراتيجية التالية التي تحتوي على تسع نقاط من أجل الاقتراب من تقاعدك بشكل أسرع.

١. *ابدأ مشروعاً جانبياً بقدر الإمكان.* فإذا اخترت مجالاً تهتم به، فلن تشعر ببأس في العمل. في الواقع، سوف تشعر بأن العمل جيد وممتع كما لو كان هواية. وسوف تشعر بالاسترخاء والاستمتاع. وسوف تشعر بالتحدي والإثارة. وهذا يمكن أن يثريك.

٢. *قم بشراء عقار إيجاري واحد على الأقل.* هذا سوف يمنحك الشعور بالأمان والاطمئنان، لأنك سوف تمتلك شيئاً جيداً له قيمة يسهل تحديدها ولا يمكن سرقته منك ولا يمكن

فقده وما إلى ذلك. أيضاً يمكن أن يصبح بمثابة طريقة فعالة جداً لزيادة ممتلكاتك بشكل كبير (مستخدماً القروض البنكية) -إذا حصلت حتى على قدر معقول من الأرباح من وراء استثماراتك- الأمر الذي يمكنك من أن تصبح ثرياً؛ دون أخذ أي من الأفكار الأخرى المتعلقة بتحقيق الثراء التي أوردتها في هذا الكتاب في الاعتبار.

٣. *فكر في شراء منزل آخر في منتجع أو جزيرة هادئة.* ليست هذه فكرة جيدة بالنسبة لجميع الناس. لكن إذا كنت تحلم دائماً بامتلاك منزل ثانٍ على الشاطئ أو في الجبال وكنت ترغب في العيش مثل الملوك مقابل نسبة من التكاليف التي يتطلبها العيش في الولايات المتحدة، فإن منزلاً ثانياً في أمريكا اللاتينية أو على البحر الكاريبي يمكن أن يكون بمثابة طريقة رائعة.

أنا وأسرتي لدينا منزل ثانٍ في نيكاراجوا. وهذا المنزل مكون من ثلاث غرف نوم ويطل على المحيط وقد بنيناه مقابل ٤٨ دولاراً لكل قدم مربعة؛ حوالي ثلث تكلفة بناء منزل في الولايات المتحدة. ولدينا مدبرة منزل وعامل صيانة يعملان بنظام الدوام الكامل ويحافظان على كل شيء يتعلق بالمنزل. نحن نأكل السمك الطازج والجمبري الذي يتم صيده من المحيط مقابل القليل من المال يومياً. ونسبح في حمام السباحة الخاص بنا، ونلعب التنس في أحد ملاعب التنس الموجودة بالمنطقة ونبحر ونعوم في أحد الشواطئ الأربعة ونركب الخيل ونخرج للتنزه وما إلى ذلك. وهذا الأمر يكلفنا أقل من ١٥٠٠ دولار في الشهر بما في ذلك الأتعاب والرواتب والأطعمة والضرائب!

الفكرة تتمثل في أنك لست مضطراً لأن تنفق ثروة طائلة كي تعيش حياة تتسم بالترف والاستمتاع. هناك منازل صغيرة في هذه المنطقة تحتوي على غرفتي نوم سعر الواحد منها ٦٩٠٠٠ دولار. فإذا كنت مهتماً بعقارات تقاعد رائعة ويمكنك تحمل نفقتها، فقم بزيارة الموقع internationalliving.com.

ومنزل ثان غير مرتفع التكلفة يمكن أن يضاعف متعة التقاعد. وأيضاً يمكن أن يوصلك إلى التقاعد بشكل أكثر تبكيراً مقارنة بما يحدث وأنت في الولايات المتحدة، إذا اخترت أن تجعل منزلك الثاني هذا بمثابة منزلك الأول وهناك احتمال لأن يحدث هذا في يوم ما.

٤. *تخير سكناً لفترة التقاعد مبكراً.* إذا كنت تحلم بالتقاعد في صن بلت أو في الجبال لكنك تشعر بأنه يتعين عليك الانتظار حتى تبلغ سن ٦٥، فأعد التفكير في الأمر. منذ عشرين عاماً، وفي إجازة بكي وست، قمت بحضور عدد من المقابلات الشخصية الخاصة بالوظائف واكتشفت أنني أستطيع أن أعيش في ساوث فلوريد ذات الجو المشمس وأظل أكسب دخلاً جيداً؛ وهذا جعلني أشعر بالدهشة. وحصلت على أسهم في الشركة التي قامت بتعييني؛ وبعد ذلك تحسن المال أكثر وأكثر.

وبسبب طبيعة العالم اليوم، هناك قليل من المشروعات والشركات التي لا يمكن نقلها إلى أماكن أخرى أفضل. وربما يكون مشروعك أو شركتك قادرة على تغطية تكلفة الانتقال إلى مكان جديد أفضل. وإذا لم تكن كذلك، فربما يكون بإمكانك أن تتحول إلى العمل كمستشار حر وتحقق مالاً أكثر مما تحققه الآن (انظر الفصل ٥)، وتنقل مقر شركتك أو مشروعك إلى الموقع الذي تحلم به.

العيش في مكان التقاعد الذي تحلم به لا يعني أنك متقاعد. لكن قدرتك على المشاركة في الأنشطة التي تستمتع بها في وقت فراغك سيجعلك في الحالة المزاجية الخاصة بالتقاعد الآن ومستقبلاً، وهذا جدير بالمال الذي تنفقه فيه.

٥. *لا تعمل في أوقات فراغك*. هذا شيء يمكنك أن تفعله في الحال. من هذه الليلة.

عندما تترك موقع العمل: اترك أفكارك المتعلقة بالعمل وراءك أيضاً. لا تقض لياليك -كما فعلت لسنوات كثيرة جداً- في التظاهر بأنك تنصت إلى أسرتك بينما أمور العمل تشغل بالك. اجبر نفسك على اللحظة الحالية من حياتك الشخصية، حتى وإن شعرت بأنك تتصنع.

وعندما يسألك الناس كيف مر عليك يومك كن واعياً بما تقول. "رائع... وكيف مر عليك يومك؟" ربما تكون أفضل إجابة. (الفكرة هي أن تصرف انتباهك بعيداً عن نفسك وعملك). لكن إذا كان ينبغي أن تتحدث عن يوم عملك، فحاول أن تتحدث في أشياء سريعة تتعلق بالعمل وتمتع السامعين. فتحدثك عن العمل لا يهدف إلى تفريغ أعبائك الانفعالية عن طريق الشكوى ولكن هدفك هو إمتاع شخص تهتم به بقصص ممتعة وسريعة.

سوف تكون قادراً على إحداث هذا التحول بمزيد من السهولة إذا أنهيت كل يوم باستعراض قائمة مهامك والتخطيط ليومك التالي قبل مغادرة موقع العمل. فعن طريق تحديد أجندتك الخاصة باليوم التالي ثم تفريغ عقلك بعد ذلك من كافة الأفكار والهموم المتعلقة بالعمل، سوف تنشط عقلك الباطن كي يحل مشكلات العمل حتى وأنت تحاول إبعاد التوتر والضغط عن طريق عدم التركيز عليها.

وبمجرد أن تفعل ذلك: سوف يجعلك هذا التغيير شخصاً أكثر إمتاعاً وسوف يثري حياتك الشخصية وسوف يجعل إجازاتك الأسبوعية تبدو كما لو كانت فترة تقاعد.

٦. *اهتم بما تفعله*. يمكنك أن تجعل عملك أكثر إمتاعاً كما لو كان هواية تمارسها في فترة التقاعد ببساطة عن طريق المزيد من الاهتمام بما تفعله. وهذا يعني البحث عن هدف جيد ومفيد في عملك.

انسَ للحظة طموحاتك الشخصية وانسَ للحظة مقدار الدخل الإضافي الذي تريد تحقيقه. وبدلاً من ذلك ركز على تحسين الحياة العملية للآخرين المحيطين بك؛ رئيسك

وموظفيك وزملائك ومنافسيك؛ ليس عن طريق مساعدتهم في مشكلاتهم الشخصية ولكن عن طريق مساعدتهم في جعل تجاربهم العملية أفضل.

كما أشرت سابقاً، الهدف النهائي من أي مشروع أو عمل ينبغي أن يكون متمحوراً حول منح العميل قيمة معينة. فإذا استطعت أن تحسن القيمة التي يقدمها مشروعك أو نشاطك عن طريق مساعدة جميع من حولك على القيام بخدمة أفضل لعملائك، فإن القيمة التي سيحصل عليها نشاطك أو مشروعك من عملائك (فيما يتعلق بالولاء والأرباح طويلة الأمد) سوف تزداد بشكل هائل؛ وجزء من هذه القيمة سوف يكون من نصيبك.

٧. *اجعل في جدولك عطلات قصيرة منتظمة*. يمكنك أن تحصل على المزيد من المتعة والحيوية في حياتك العملية عن طريق توزيع إجازات منتظمة على العام. فإجازة أسبوعية مدتها ثلاثة أيام شيء رائع. والمهم هنا أن تجد شيئاً تفعله له معنى بالنسبة لك.

انسَ الإجازات التي تهدف منها إلى الخمول. فهي لا تزودك بالنشاط والحيوية. وإنما تستنزفك. بدلاً من ذلك ابحث عن شيء مثير وممتع تفعله على فترات منتظمة خلال عملك. فإذا كنت تريد مثلاً قضاء سنوات تقاعدك في شراء وبيع القطع الأثرية، فخطط لإجازات من وقت لآخر تقضيها في التجول بحثاً عن القطع الأثرية. خطط لجولاتك بحيث تتمكن من الاستمتاع بالقدر الكافي وإقامة علاقات جديدة من أجل المستقبل وتعلم شيء مفيد كل يوم. اترك مساحة كافية من الوقت للاستمتاع بالوجبات وبالاسترخاء، لكن اجعل الرحلة بمثابة مغامرة تعلم ونمو. فبالإضافة إلى أن هذه الإجازات تجدد من نشاطك وحيويتك، فإنها سوف تزيد من سرعة خطاك نحو الثراء.

٨. *عش حياة الأثرياء من الآن*. كما أوضحت في الفصل ٣، لست في حاجة لأن تكون مليونيراً كي تعيش مثل أصحاب الملايين. فمعظم مظاهر الرفاهية والاستمتاع التي يتيحها الثراء تكون في متناول أي شخص يحقق دخلاً لا بأس به. فارتداء جوارب مصنوعة من الصوف الناعم مثلاً بمثابة رفاهية لا يستطيع أحد –حتى المليونير– أن يحسنها بإنفاق أكثر من ١٥ دولاراً عليها. ونفس الشيء –كما قلت– ينطبق على المرتبة التي تقضي سبع ساعات عليها كل يوم. أنفق عدة مئات إضافية من الدولارات على شراء الأفضل، وسوف تشعر بالراحة مثلك مثل وارين بافيت. تخلص من ٨٠٪ من ملابسك؛ جميع الملابس التي اشتريتها دون تخطيط أو التفكير بشأنها قبل الشراء والتي تحتقرها في نفسك. قلل من عدد الأشياء التي ترتديها؛ لكن تأكد من أن كل شيء ترتديه يشعرك بالثراء والراحة. وتغلب على فكرة أن العلامات التجارية الشهيرة تعني الجودة.

فكر بنفس الطريقة الواثقة التي ستفكر بها عندما تكون مليونيراً ولا تشترِ سوى المنتجات التي تتسم بالجودة وتجعلك تشعر بالسعادة والرضا. سوف تكون أكثر ثراءً

بكثير إذا اشتريت أشياء منتقاة تتسم بالجودة العالية؛ لكن بدون أخذ العلامة التجارية في الاعتبار. لا تشترِ أبداً بدون تفكير أو تخطيط. افهم ما تشتريه. وتذكر أن معظم عمليات الشراء التي تقوم بها تجعلك أفقر وليس أغنى... لذلك اجعل كل عملية شراء مهمة.

٩. كن *فخوراً بنفسك*. لست مضطراً لأن تنتظر حتى تصبح غنياً وتتقاعد كي تكون فخوراً بما حققته وأنت في طريقك نحو الاستقلال المالي. فالثراء كما قلت في بداية هذا الكتاب شيء نسبي جداً. ففي اللحظة التي يكون فيها مقدار ما تملكه أكثر مما أنت مدين به، تصبح ثرياً؛ وطالما أنك تكسب أكثر مما تنفق، فإنك تبني المزيد من الثراء.

هذان هما أول هدفين: اكسب أكثر مما تنفقه وامتلك أكثر مما أنت مدين به. وعندما تحقق هذين الهدفين، تكون قد اكتسبت الحق في الشعور بالفخر لأنك ستكون قد خطوت خطوة مهمة تمكنك من زيادة ثرائك بشكل تلقائي.